全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

君 子◎编著

跟犹太人学赚钱

经典商经《塔木德》的非凡智谋



世界上最精明的人将教给你赚钱的智慧

一本描述了犹太人数百年社会发展的举世经典，
一本塑造了一个智慧民族的巨著，
一本成就了马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、洛克菲勒、巴菲特、格林斯潘……
世界巨人的经典名作，西方每一个政治家、企业家、教育家、
成功人士必备的传世典籍。

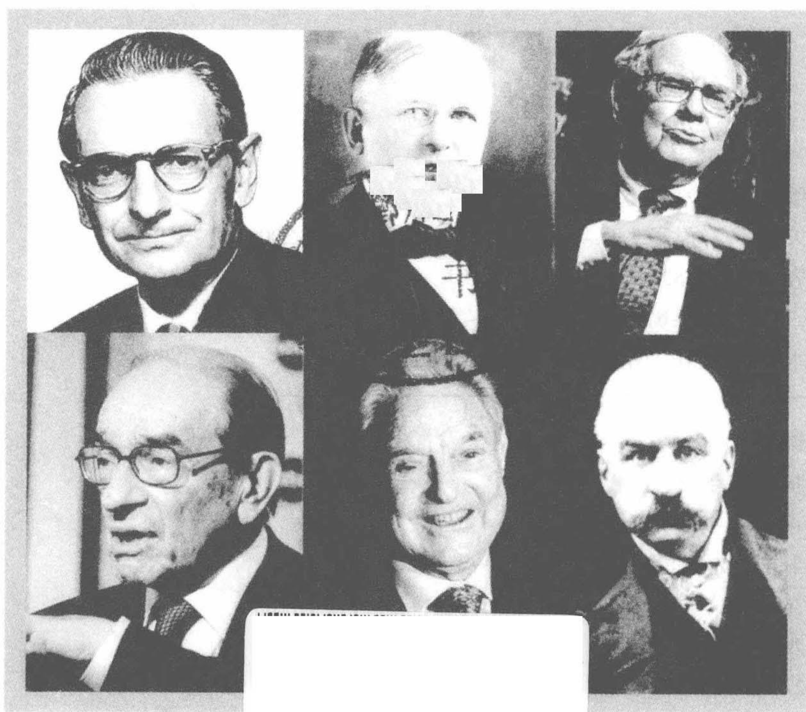
天津科学技术出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

君 子/编著

跟犹太人学赚钱

经典商经《塔木德》的非凡智谋



天津科学技术出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目(CIP)数据

跟犹太人学赚钱 / 君子编著.－天津:天津科学技术出版社,2009.10

ISBN 978-7-5308-5244-6

Ⅰ.跟… Ⅱ.君… Ⅲ.犹太人－商业经营－经验 Ⅳ.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 140334 号

责任编辑:张 萍

责任印制:白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(事业部) 23332697(发行)

网址:www.tjkjcbs.com.cn

新华书店经销

北京燕旭开拓印务有限公司

开本 710×1 000 1/16 印张 16 字数 210000

2009 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

定价:29.80 元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前 言

和犹太人一起加入百万富翁俱乐部

世界上有这样一群人，他们最精明、最勤劳、最坚忍。他们在世界人口中所占的比例仅为0.3%，但却掌握着世界经济的命脉，获得了17%的诺贝尔奖，赚取了世界上30%以上的财富。

——他们是谁？

——他们就是犹太人。

犹太人的确是一个伟大的民族。在美国200名最有影响的名人中，犹太人占一半；在美国名牌大学教授中，犹太人占三分之一；在美国律师中，犹太人占四分之一；在美国文学、戏剧、音乐的一流作家，犹太人占60%。全球最有钱的企业家，犹太人占一半；美国的百万富翁中，犹太人占三分之一；《富布斯》美国富豪榜前40名中，犹太人占18名；美国国会参议员中，犹太人占10名；美国国会众议员中，犹太人占27名。石油大王洛克菲勒，金融大鳄索罗斯，华尔街的金融巨子摩根、格林斯潘、巴菲特，红色资本家哈默，壳牌石油大王塞缪尔，报界之王普利策，美国铁路大王库恩·洛布，通讯之王路透，美国哥伦比亚广播公司总裁CBS威廉·佩利，美国全美广播公司总裁萨尔诺夫，《纽约时报》创办者雷蒙，好莱坞巨头华纳兄弟、米高梅、派拉蒙、斯皮尔博格，英国报业巨头马克斯·韦尔，控制欧洲经济命脉200年的罗斯柴尔德家族，英荷壳牌公司创始人马库斯塞缪尔，南非大富豪巴纳特……这些站在金字塔尖的人都是犹太人的杰出代表。这一个个耳熟能详的名字背后都有一个传奇的财富故事。有笑话称，





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全世界的财富都装在美国的口袋里，而美国的财富都装在犹太人的口袋里。

为什么犹太人这么会赚钱？下面这则小故事回答了这个问题。

俄罗斯要招聘一个飞行员，有三个人来面试，分别是德国人、法国人和犹太人。

俄罗斯人询问他们说："先生们，请谈谈你们对薪金的要求。"

德国人说："我要求3000美元，其中1000美元给妻子和家庭，1000美元用来购买保险，1000美元留给自己用。"

法国人说："我要求4000美元，其中1000美元给妻子和家庭，1000美元用来购买保险，1000美元留给自己用，1000美元留给我的情人。"

轮到犹太人了，他说："先生，请给我5000美元。因为你把这个项目给了我，其中的1000美元应该属于你，1000美元属于我自己，另外3000美元我将用来雇佣一个德国飞行员来完成这个项目"。

这就是典型的犹太人。花1000美元成本用来做客户公关，花3000美元作为成本完成项目，留取1000美元合理的利润给自己。乍看之下，犹太人要价最高。但是，犹太人在权衡了各方面利益的同时，将以最小风险的代价，换取合理的利润。这应该是最具智慧的做法了。不能不为犹太人赚钱的智慧而拍案叫绝！

翻开这本书，您会感受到一个富有智慧而又务实的民族所具有的睿智和幽默；您会惊叹人的思想竟然可以是完美地将赚钱的智慧和做人的智慧融为一体；您会赞叹世界上居然有这样一群对于金钱的本质锲而不舍的人。犹太人之所以成为"世界上最精明的人"，犹太商人之所以成为"世界第一商人"，就是因为他们勤劳勇敢、善用心计。

本书通过对犹太人赚钱经验的提炼和总结，希望让每个读者都可以学习和运用这些财富密码。阅读本书，您将学会犹太人的赚钱智慧。

来吧，和犹太人一起加入百万富翁俱乐部！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录

第1章 跟犹太人学对待金钱的智慧

法国的卢梭说："金钱不能买到灵魂所需要的东西。"的确，金钱能买到婚姻，但是买不到爱情；金钱能买到高级的席梦思，但是买不到睡眠；金钱能买到书籍，但却买不到知识。于是，无数哲人引发了关于人应当如何对待金钱的思考，最终所有的论点可以凝结为一句话——人离开金钱不行，但人活着不是为了金钱。毕竟人来到这个世界时是攥紧双手的，而离去的时候是撒手人寰。因此，对待金钱最完美的态度应当是——用正当的手段去谋求财富，谨慎地使用金钱，慷慨地济世，而到临死时还原为一个精神富足的穷人。





1.财富决定国运与个人命运 …… 002

财富体现民族精神 …… 002

用财富改变自己的命运 …… 004

2.赚钱的魅力在于消费 …… 006

富翁不是攒出来的 …… 006

要接受赚钱的魅力 …… 009

3.赚钱有“法”可依，有“理”可循 …… 011

23条赚钱“公理” …… 011

理财的五条黄金法则 …… 014

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



亚凯德的 7 个发财秘诀 …… 015

4.把钱看淡，方能财源不断 …… 027

怎样赚钱、存钱和花钱是才智的表现 …… 027
热忱是吸引财富的磁石 …… 030

5.金钱是双面胶，使用要巧妙 …… 032

金钱的两面性 …… 032
金钱与人格 …… 034
智慧与金钱的关系 …… 036
对金钱的独特看法 …… 038
对待朋友和钱要泾渭分明 …… 040

第 2 章　跟犹太人学经商的智慧

犹太民族是世界上最会经商的民族，犹太人善于运用资金，靠筹集的钱增多增值，把其用到最佳的配置位置上。尽管近两千年来四处受到排挤，但他们运用巧妙的经营智慧和处世哲学，以杰出技艺在狭缝中生存、发展，不但使整个民族保存下来，而且一次一次地以世界最富有的群落的形象出现。

1.赚钱的目标是实现二八法则 …… 044

80:20 法则 …… 044
金钱莫问出处 …… 046
明确赚钱的目标 …… 047

2.经商的智慧全攻略 …… 050

崇尚现金主义 …… 050

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使用正当的手段经营 …… 052
员工第一,顾客第二 …… 054
有声誉就有财富 …… 057
经商口碑很重要 …… 059
做生意要学会说“不” …… 060
双赢才是好生意 …… 063
灵活利用政策发财 …… 064
巧用法律漏洞 …… 067
用政治手腕封杀对手 …… 070
借势操作的诀窍 …… 071
到海外发展是捷径 …… 074
抢先申请专利 …… 076
让钱进入流通领域滚雪球 …… 077
利用冷门发财 …… 078

3.十八招屡试不爽的吸金术 …… 081

要赚女人的钱 …… 081
生意从不嫌小,收费从不嫌高 …… 082
先“舍”后“得”的经商之道 …… 083
推陈出新就能占据市场 …… 084
巧妙利用国际身份赚大钱 …… 086
做生意就像谈恋爱 …… 088
付出就有收获 …… 090
善用别人的钱 …… 091
使你的信用再次循环 …… 092
负债闯天下 …… 093
成为优秀的信息搜集者 …… 096





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第3章　跟犹太富人学赚钱的智慧

如果让你列举出几位20世纪的著名大富豪，那么你很可能会想到洛克菲勒、威尔逊、巴菲特等人。如果你是特别细心的人就会发现，他们有一个共同点就是都是犹太人。犹太人的智慧创造了无数的财富，他们的故事同时也激励了无数的穷人实现从穷人到富人的飞跃。

许多人抱怨说："我想赚钱，想致富，可是现在赚钱的门道都让别人抢去了，我真的不知道做什么还能赚钱。"还有人说："看着那些富人确实让人羡慕，但我只不过是个普通人，终将要过普通人的生活。"如果你还处于对财富可望而不可即的境地，与其花时间来抱怨，还不如花时间来阅读本章，看看犹太的富人们是如何聚集财富的。

洛克菲勒：胸怀大志就一定能成功 …… 099
威尔逊：成功的秘诀在于更聪明而不是更辛苦 …… 101
哈默：与敌人做生意发大财 …… 103
雷蒙创办《纽约时报》的启示 …… 105
麦当劳帝王克洛克的赚钱梦想 …… 107
巴菲特的投资战略 …… 109
股票之神约瑟夫·贺希哈 …… 112
韦尔敏锐判断时机 …… 113
白手起家的迈耶 …… 115
犹太广告商萨奇兄弟 …… 117
洛克菲勒家族的消费教育 …… 119
约瑟夫·贺希哈的消费观念 …… 122
希尔顿的精神财富 …… 124

第4章　跟犹太人学赚钱的心态智慧

面对金钱，你是否已拥有了健康、正常的心态？无论是在不安和屈辱中生活，还是在轻松和快乐中生活，在一定程度上，我们都可以做出调整和选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赚钱的方式有很多，有的赚钱很轻松，有的赚钱很辛苦。不管赚钱的方式是哪一种，请不要把赚取金钱变成一种沉重的负担，而应该变成一种新鲜刺激的游戏。在赚钱的时候，你就进入了一个游戏的世界，而作为游戏的参与者，你要不停地和对手进行较量和角逐。你要采用一切办法和手段来胜过其他的人，你需要自信，有时可能还要有过人的忍耐力。当你积累了丰富的经验，实现你赚钱目标的时机也就成熟了。

1.金钱只眷顾坚持的人 …… 128

一切从我做起 …… 128
命运由自己决定 …… 129
天无绝人之路 …… 131
做事要方，做人要圆 …… 132

2.忍耐成事，是成功的法则 …… 134

学会控制自己 …… 134
忍者为王 …… 136
忍耐到底就能达到目的 …… 137
生活要有节制 …… 139

3.虚心是处世的技巧 …… 140

虚心使人成功 …… 140
听人劝，吃饱饭 …… 142
自以为是要不得 …… 143

4.自信会让你“钱”程似锦 …… 144

自信的态度决定人生的高度 …… 144
“我不能”是精神虚弱者的借口 …… 147
模仿别人不会创造奇迹 …… 148

5.做事诚信与兴趣都不可少 …… 149

心就是财富 …… 149





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



兴趣所在的地方就是能力所在的地方 …… 151
为人要讲诚信 …… 155

6.只有爱自己，金钱才爱你 …… 159

学会善待自己 …… 159
要会保护自己 …… 161
懂得珍惜自己才会珍惜别人 …… 162

7.忧虑赶走的除了朋友，还有金钱 …… 163

木屑已经很碎了，你何须再锯呢 …… 163
让自己一直忙着：最便宜而有效的良药 …… 166
忧虑到此为止 …… 168
接受不可避免的事实 …… 171

8.目标的高度决定你金钱的厚度 …… 173

制订至高无上的目标 …… 173
长期目标能燃烧起不熄的热情 …… 174
积累自己的经验 …… 178

第5章 跟犹太人学赚钱的处世智慧

托尔斯泰说："犹太民族的智慧包含了永不消逝的温情与魅力，这些都是伟大的东西，就像玫瑰色的晨星闪耀在寂寞的早晨，那是对人类灵魂永恒秘密充满激情的探索。"也有人说："不了解犹太人，就不了解世界。"的确，我们不得不承认犹太人是世界上最聪明的民族，他们的处世智慧是神奇的，并且举世绝伦。

犹太人将处世与赚钱很好地结合了起来，不但造就了无数个具有悲天悯人情怀的富人，创造了令人惊叹的财富，而且还留给世界一笔丰厚的精神财富。如果你正在思考如何赚钱，那么在思考赚钱之前，请先阅读本章内容，学习犹太人的处世智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1.人脉与钱脉一脉相承 …… 181

人情是一笔财富 …… 181
善于与优秀的人交朋友 …… 183
建立广泛的社会关系 …… 185
掌握沟通的技巧 …… 187

2.做人坦荡荡，财富滚滚来 …… 188

己所不欲勿施于人 …… 188
有过失就要承担责任 …… 190

3.创新+行动+时间=财富 …… 190

让年轻人首先发言 …… 190
任何人在时间面前都是平等的 …… 192

4.君子，处世有方，取财有道 …… 192

弘扬慎独自律精神 …… 192
宽人律己的道德准则 …… 193

5.给别人出路，就是给自己财路 …… 195

得饶人处且饶人 …… 195
面对敌人，付出你的爱 …… 196
不歧视穷人 …… 198

6.幽默可以化干戈为“钱帛” …… 200

幽默是一种力量 …… 200
这样求助最有效 …… 201





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



7.虚伪的危险在于金钱的背叛 …… 203

做人要机敏 …… 203

做人不要虚伪 …… 204

第6章 跟犹太人学赚钱的生活智慧

赚钱是生活的一部分，赚钱是为了更好地生活。我们应该学会让金钱来为生活服务，而不是成为赚钱的机器。赚钱是一个艰苦的过程，需要巨大的付出。在通往成功的道路上，你也许用每晚与家人的聚餐时间去陪客户，用过量的饮酒来博得他人的好感，用周末在办公室里加班加点。终于有一天，你加入了人们所羡慕的成功人士的队伍，你会突然发现你失去了很多最值得珍惜的东西，而且是无法用金钱来赎回的。赚钱与生活这对矛盾其实完全可以调和！我们应该像犹太人一样学会在经商时劳逸结合，使工作与生活两不误，真正体会到人生的真谛，赚钱的意义。

1.知识改变命运，知识创造财富 …… 208

知识能拯救一个民族 …… 208

知识是财富的邻居 …… 219

知识是夺不走的财富 …… 211

2.用自己的智慧去赚别人的钱 …… 212

拥有知识是在生意场上能赚钱的根本保证 …… 212

用自己的智慧取得成功 …… 214

3.金钱是智慧的奴仆 …… 216

智慧要比金钱重要 …… 216

为自己找个老师 …… 218

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4.在困境中展望“钱”景 …… 219

痛苦可以考验人有多大的承受力 …… 219
逆境中需要不屈的意志 …… 220

5.你不是富人,但可以是富人的父亲 …… 222

教育投资是最有远见的投资 …… 222
培养孩子坚强的品格 …… 224
孩子怎样在游戏,就是怎样在创造 …… 226
孩子健康成长的要素 …… 227
教会孩子劳动 …… 229

6.好妻子是财富的源泉 …… 230

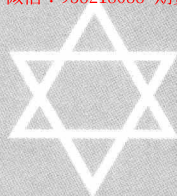
理性地挑选自己的配偶 …… 230
不要因为热恋而结婚 …… 231
不要轻率离婚 …… 232
好女人是一所学校 …… 233
爱护自己的妻子 …… 233
理想的妻子能让男人站起来 …… 235

7.生活的理想是为了理想地生活 …… 236

要享受自己的生活 …… 236
经商享受两不误 …… 237
赚钱是为了更好地改变生活 …… 239




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



跟犹太人学赚钱



第1章 跟犹太人学对待金钱的智慧

法国的卢梭说:“金钱不能买到灵魂所需要的东西。”的确,金钱能买到婚姻,但是买不到爱情;金钱能买到高级的席梦思,但是买不到睡眠;金钱能买到书籍,但却买不到知识。于是,无数哲人引发了关于人应当如何对待金钱的思考,最终所有的论点可以凝结为一句话——人离开金钱不行,但人活着不是为了金钱。毕竟人来到这个世界时是攥紧双手的,而离去的时候是撒手人寰。因此,对待金钱最完美的态度应当是——用正当的手段去谋求财富,谨慎地使用金钱,慷慨地济世,而到临死时还原为一个精神富足的穷人。

Learn to make money from Jews

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1.财富决定国运与个人命运

财富体现民族精神

人们会问，犹太人何以生命如此顽强，历数难而不灭，答案或许就是一个字：钱！他们国际性地活动在各个集团，各个行业，甚至不同的国家之间。

犹太人唯一能掌握的便是通过商业经营而赚来的钱。而金钱在这个世界上有着巨大的力量，它不但给人们生存的机会，而且能为人们争得权利和地位。

有一个故事是这样的：

一个犹太银行家的儿子取得博士学位以后，改信了基督教，这件事深深刺伤了银行家的心。尽管两个孙子常来看他，但他仍旧闷闷不乐。

一天，银行家看见两个孙子在玩牌，便问他们玩什么游戏。

“我们在玩银行家的钱！”孩子不假思索地回答。

老银行家一听，非常高兴：“小孙子身上仍然是我的血统。”

这个笑话以文化同化为题材，折射出犹太人的价值观：信仰并不是犹太“血统”的界定标准，而没有任何分别的钞票才真正成了犹太人“血统”的界定标准。

我们知道，犹太民族是一个以文化立族的民族。在正统的意义上，犹太人同犹太教徒是一回事，信仰犹太教的人就是犹太人。然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而，我们在上面讲的故事当中，不难看出其中折射出来的这样一个文化的事实：既然对待上帝的态度可以成为一个民族的疆域，为什么对待钱的态度就不能构成这个民族的疆域呢？上帝也罢，钱也罢，都是人类的造物，犹太人的上帝是仅此一个而且看不见的，钱实际上也是仅此一个而且看不见的：钱不过是人与人之间社会关系的一种符号形式，我们看见、触摸到的只是钱所采取的暂存形式，并不是钱本身，钱的最纯粹形式是“信用”，它在银行账簿划来划去的过程中存在，但谁也没有看见过“信用”长得啥模样。况且，钱不等于财富，黄金也好，钻石也好，只是信用领域中的低级形式，犹如拜物教或多神教。钱，至少是现钞——纸币——才能算真正的钱，而纸币大家都知道只是一种信用符号，对纸币的认可其实是对国家信用的肯定，犹如上帝授予摩西的那块法宝。

这样的解说或许令人大感意外。其实，这种意外只能证明意外者尚未达到犹太人看待钱的那种高度。任何在潜意识层次还无法接受钱的“准神圣”性质的人，都不是这里所说的“犹太人”。

所以，钱对犹太人来说，绝不仅止于财富的意义。钱居于生死之间、居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志：这样的钱必定已具有某种“准神圣性质”。钱本来就是为应付那些最好不要发生的事件而准备的，钱的存在意味着这些事可以避免发生，钱越多，也就意味着发生的可能性就越小，所以赚钱、攒钱并不是为了满足直接的需要，而是为了满足对安全的需要！至今在犹太人家庭中还有一种习惯，留给子女的财产不应该比自己继承到的财产少，这样的心愿代表着犹太人对后辈平安的祈愿。

所有这一切表明，在其他民族对钱抱有一种莫名的憎恶甚或恐惧之时，犹太人在钱这一方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化学、社会学意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度。这样，钱对于犹太民族来说，具有了神圣的性质，而这一性质对于资本的发生、形成、积累和增值，都有着至关重要的意义。这也足以说明犹太人何以能够在资本主义的形成、发展的若干重要方面与其如此





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



吻合：犹太人的生存逻辑就是钱的逻辑、就是资本发展的逻辑，而这种钱的逻辑的起始点则在于犹太人对钱的"准神圣性"的认可之中。

犹太人对钱的同构、逻辑、机制的认识，向我们展示了犹太人生存机制中的一种内在动力，赚钱成为犹太人的第一件大事，这一内在动力使犹太民族能够随着人类社会商业发展和资本合理性的增长而不断调整和成长，并表现出了高度的同步甚至超前。这正是他们成为真正的商人民族，成为"世界第一商人"的内在原因。

用财富改变自己的命运

19世纪末20世纪初，犹太人踏上北美大陆时，大多穷困潦倒，一贫如洗。当时上岸的移民平均身带15美元，而其中犹太人只带9美元。刚刚到达美国的犹太人给人的第一形象就是穷。

贫穷的犹太人的唯一办法是投资10美元，成为流动的街头小商小贩。他们用5美元办执照，1美元买篮子，剩下4美元办货。赫赫有名的大家族，如戈德曼、莱曼、洛布、萨斯和库恩家族等，都是从沿街叫卖的小本经营发迹起来的。这种发家致富的途径和方式，对犹太人而言其实是轻车熟路。

几代人的工夫，美国犹太人的形象大变。作为一个群体，美国犹太人已争取到了更高的生活水准和收入，在这个富裕的社会中，犹太人是富中之富。从职业公布上看，美国犹太人除商业、金融业外，也大多从事"白领"职业，如律师、医生。

20世纪70年代初，美国犹太联合会和福利基金联合会所做的"全国犹太人口研究"表明，犹太家庭平均收入为12630美元；而同期的美国家庭平均值为9867美元，达到家庭平均收入水准的犹太人要比美国人的收入高28%以上。如果同其他民族群体作一比较的话，差异更是惊人的：犹太家庭平均收入为12630美元，波多黎各

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人为 4969 美元，黑人为 5074 美元，墨西哥人为 5488 美元，爱尔兰人为 8127 美元，意大利人为 8808 美元。这 5 个民族群体的家庭平均收入为 6493 美元。换言之，他们一年赚的钱，差不多只及犹太人的一半!1974 年犹太人家庭平均收入是 13340 美元，而白种人中非犹太族的全国平均值只 9953 美元，前者比后者高出 34%。同其他宗教群体相比，天主教徒家庭为 11374 美元，圣公会为 11032 美元，长老会为 11097 美元，卫理公会为 10103 美元，路德教为 9702 美元，浸礼会为 8693 美元。犹太人比其他教派的教徒平均要多出 3000 美元。

美国犹太人由于其可观的收入，已稳步步入上层阶级。在 1972 年 5300 万个美国家庭中，有 1300 万个家庭可看做上层阶级，而美国的 1000 万个犹太家庭中，则有一半属于中上层阶级。犹太人只占美国人口的 2.7%，但在美国中上层阶级中，犹太人已高达 7%。

从职业分布上看，犹太人大多从事着较体面的职业。

据估计，在美国的 50 万个律师中有 10 万个以上是犹太人。人们常说："去请一个犹太律师，他会帮你摆脱困境的。"犹太律师相对于非犹太律师具有不可与之匹敌的威力和能力。

犹太人的经济能量非同一般。在犹太人的历史上，不管环境多么恶劣，道路多么艰难，犹太人总能成功地步入经济上的上层阶级，这似乎已成为犹太人的民族习惯。其中，他们巧妙的做法是，从小投资发展，跃入上层。

这就是他们从经济入手获取社会地位的生存技巧和智慧。

马克思曾经为犹太人画了幅绝妙的肖像："现在让我们来观察一下现实的世俗的犹太人……犹太人的世俗基础是什么呢？实际需要，自私自利。犹太人的世俗偶像是什么呢？做生意。他们的世俗上帝是什么呢？金钱。"

犹太民族是个幽默而机智的民族，他们满嘴是精明而风趣的笑话，他们调侃上帝，但是从不调侃金钱。有一次，劳布找格林借钱。

"格林，我眼下手头拮据，能借我一万先令吗？"

"亲爱的劳布，可以借。"

"那你要百分之几的利息？"





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"9。"

"9，"劳布叫起来，"你发疯了，你怎么向一个教友要9%的利息，上帝从天上看下来时，他对你会有什么想法？"

"上帝从天上看下来时，9像个6。"

2.赚钱的魅力在于消费

富翁不是攒出来的

商业是不断增值的过程，所以要让钱不停地多起来，就要使整个世界的钱为自己所用。犹太人的经营原则是：没有的时候就借，等你有钱了就可以还了，不敢借钱是永远不会发财的。攒钱只会让人变得越来越贫穷，因为连他的思维也贫穷了；赚钱会让人富有起来，因为这是一个富人的思维。

攒钱是成不了富翁的，只有赚钱才能成为富翁，这是一个普通的道理。并不是说攒钱是错误的，关键的问题是一味的攒钱，花钱的时候，就会极其的吝啬，这会让你获得贫穷的思想，让你永远也没有发财的机会。

一个人所具有的思维和感觉决定了他将来是否可以拥有财富。富有的思维创造财富，表现出富人的慷慨和大度；而贫穷的思维造成真正的贫穷，体会到的是穷人的卑微和小气。

人太穷了，就会整天为生存而奔忙和劳碌，他所想到的就是简单的生存，没有时间去想任何的事情了，他的头脑里没有了产生财

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富的渴望，也就失去了成为富人的条件。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在纽约的贫民窟里，他有 6 个兄弟姐妹，全家只依靠父亲做一个小职员的微薄收入，所以生活极为紧张，他们只有把钱省了又省，才可以勉强地度日。到了他 15 岁的那年，他的父亲把他叫到身边，对他说："小比尔，你已经长大了，要自己来养活自己了。"小比尔点点头，父亲继续说：

"我攒了一辈子也没有给你们攒下什么，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变我们贫穷的命运，这也是我们犹太人的传统。"

比尔听了父亲的忠告，于是去从事经商。3 年之后，就改变了全家的贫穷状况，5 年之后，他们全家搬离了那个社区，7 年之后，他们竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子。

犹太人世代都在经商，因为他们知道只有经商才能赚取很多的利润，才能彻底地改变自己贫穷的命运。一代代犹太人从事商业，赚取了让世人瞠目的财富。

赚钱是一个智慧的思维，想要成为一个富人，不但要有智慧的思维，而且要付诸行动。只有这样，才能进入富人的行列。

使劲地赚钱，使劲地花钱，这才是富人的做法。

看看犹太人是怎么做的吧！他们说，生活要过得幸福和开心，日子一定要有滋润的感觉，不要怕花钱，相反要大把大把地花钱。犹太人喜欢在那些装饰考究、豪华的饭店吃晚餐，而且一吃就是两个小时，吃得极为丰盛。他们一边吃一边聊天，不时地哈哈大笑，那样子十分地惬意。

这让想要拼命追上犹太人的日本人自愧不如，日本人花钱极其吝啬，他们一天到晚只是拼命地省钱和拼命地工作。于是，他们的生活里就只有工作，为了工作，连吃饭的时间都要尽力地缩小，甚至觉得人可以只干活，不要吃饭睡觉才好。

日本人见了犹太人的这种生活方式，大觉羞愧。犹太人相信绝不要对自己吝啬，这是一种贫穷的表现。

对于一个商人来说，赚钱的时候，要有运筹帷幄的能力，花钱的时候，就大把大把地花。这样，才显示出了商人的胸怀和自信，气定





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



神闲、从容不迫，这样才算是一个真正的商人。

乔治·萧伯纳在他的《巴波拉市长》中这样说道："最大的罪行和最坏的罪行是贫困。"

财富是进入社会的通行证，而贫穷则是罪恶的开始，富有是社会安定的基础。

为了人生的幸福，你万万不可贫穷，贫穷是人生的罪恶，生活的富裕不但是一种抱负，更是人生的一种义务。拥有了财富，你才能得到别人的尊重，你的地位才能显示，否则，就不被大家所认可。

莎士比亚的名剧《威尼斯商人》就告诉了人们，金钱对于人生的重要性。

安东尼奥是个破产的商人，他借了商人夏洛克的高利贷，但是不幸的是他的商船在海上遭遇了暴风，货物全部沉没海底，按照他们的契约，如果安东尼奥不能按时归还贷款就要割下他身上的一磅肉作为赔偿。幸亏他的未婚妻鲍西娅巧扮律师以割肉不能流血为条件才制服了夏洛克。

安东尼奥为了自己的生存和发展，在没有钱的情况下，居然连如果 3 个月不能还钱，就割下自己身上一磅肉作为赔偿这样苛刻的条件也要答应，说明人在贫困的时候，其困难和无助之处，就像落水的人一样，即使你给他一把刀子他也会毫不犹豫地抓住。幸亏这份合同有漏洞，他才得以保全了性命，否则，一磅肉割下来，不仅自己的生命不能保全，而且心爱的未婚妻不知道会如何痛心，而这一切的罪魁祸首不过是区区3000 元。这 3000 元就决定了一个人的宝贵生命和一个家庭的幸福。可见，金钱的威力在这个社会是多么的强大。

不论在古代还是现代，金钱在社会的作用是绝不可以低估的。如果没有金钱就很少有人会器重你，你也处于一种孤立的边缘地带，处于社会的弱者地位。犹太人这样说："富亲戚是近亲戚，穷亲戚是远亲戚。"犹太人的历史一再地验证了这个事实。

他们终于认识到了：在社会中，没有钱的人注定是可怜的人。而要获得尊严和尊敬就必须有钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"人为什么活着？为了吃饭！难道不是为了工作吗？人生是为了吃饭必须工作，而不是为了要工作而必须吃饭。生活就是为了吃饭，为了享受世间的快乐，这是人要拼命赚钱的原因。"

一个犹太人见了另一个人就问对方："你多大了？"

"我 50 了。"

"那你还可以享受 10 年呢。"

这个犹太人问一个老人他多大了，似乎很不礼貌。但是他的回答告诉了他的人生态度，他的生命还有 10 年，应该好好地享受这生命中的最后 10 年。犹太人始终认为活着就是为了享受，人活在世界上就应该尽情地享受，人应该在条件容许的情况下，尽可能地享受。

另一位住在芝加哥的犹太人已经 70 岁了，却要买一套很豪华的公寓，别人觉得很奇怪，问他："你年纪这么大，估计也就只有几年的寿命了，还要这么大的房子干什么？"

这位犹太人反问道："难道只有几年就不享受了吗？"

要接受赚钱的魅力





犹太人热衷于赚钱，这是由长期的生存环境决定的民族特性。但犹太人对钱却一直保持着一颗平常之心。

对于钱，犹太人既没有敬之如神，又没有恶之如鬼，更没有既想要钱又羞于碰钱的尴尬心理。钱干干净净、平平常常，赚钱大大方方、堂堂正正。

以钱为生，这只是犹太人朴素而又自然的生活方式。

一位无神论者来看拉比。

"您好！拉比。"无神论者说。

"您好。"拉比回礼。

无神论者拿出一个金币给他。拉比二话没说装进了口袋里。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“毫无疑问你想让我帮你做一些事情，”他说，“也许你的妻子不孕，你想让我帮她祈祷。”

“不是，拉比，我还没结婚。”无神论者回答。

于是他又给了拉比一个金币。拉比也二话没说又装进了口袋。

“但是你一定有些事情想问我，”他说，“也许你犯过罪行，希望上帝能开脱你。”

“不是，拉比，我没有犯过任何罪行。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币，拉比二话没说又一次装进了口袋。

“也许你的生意不好，希望我为你祈福？”拉比期待地问。

“不是，拉比，我今年是个丰收年。”无神论者回答。

他又给了拉比一个金币。

“那你到底想让我干什么？”拉比迷惑地问。

“什么都不干，真的什么都不干，”无神论者回答，“我只是想看看一个人什么都不干，光拿钱能撑多长时间！”

“钱就是钱，不是别的。”拉比回答说，“我拿着钱就像拿着一张纸、一块石头一样。”

由于对钱保持一种平常的心，甚至把它视为一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱，一件平常的物。因此他们孜孜以求地去获取它，当失去它的时候，也不痛不欲生。正是这种平常之心，犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的效果。

视钱为平常物，是犹太人经商智慧之一。

犹太人认为赚钱是天经地义，是最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，要受到上帝惩罚。

犹太商人赚钱强调以智取胜。犹太人认为，金钱和智慧两者中，智慧较金钱重要，因为智慧是能赚到钱的智慧，也即是说，能赚钱方为真智慧。这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧，钱只有化入智慧之后，才是活的钱；活的钱和活的智慧难分伯仲。

基于这样的观念，在犹太人看来，即使是一个十分渊博的学者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或哲学家，如果他赚不到钱，一贫如洗，那么学者的智慧只是死智慧、是假智慧；真正智慧的人是既有学识又有钱的人，所以犹太人很少赞美一个家徒四壁的饱学之士。

犹太人爱钱，但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在指责其嗜钱如命、贪婪成性的同时，又深深折服于犹太人在钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的赚法，犹太人就一定要赚，赚钱自然合理，赚回钱才算真聪明。这就是犹太人经商智慧的高超之处。

3.赚钱有“法”可依，有“理”可循

23 条赚钱“公理”





犹太商人有一句俗语：宁可得罪上帝，也不得罪财神。通过千百年的实践，他们将赚钱的智慧和做人的理智结合在一起，发明了一系列赚钱公理。

这些公理可以归纳为如下 23 条，值得今天的人们借鉴和思考。

1. 不要挣多少花多少。支出占你所挣的比例越小，你就能更快地富起来。

2. 工资是比接受它们更幸运的事。至少，它是更有利可图的事。

3. 你能让别人为你做事，就永远不要亲自动手。别人为你做的事情越多，你就越有时间和精力来做你不得不做的别人不能为你做的事。

4. 永远不要把你能推到明天做的事放到今天做。今天总是有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如此多的事要做，以致你不应该浪费你的时间和精力做能够推到明天去做的事。大多数你今天不必要做的事，永远也不会有做的必要。

5．衡量买卖的风险。如果你对成为富人有足够的动力，那么冒一个险比冒两个险更好。你还应该知道，正如别人可能并不比你聪明一样，不管你是买或卖，在每种情况下你都要冒得到最坏价格的风险。

6．除非你能帮助他，否则永远也不要做别人正在做的事。只要你在某个领域具有垄断的可能，为什么要与一个人或许多别的人在职业或公司行业中竞争呢？

7．如果环境逼迫你追求某种职业或某种被别的人正在追逐的行业，那么，你就用与别人不一样的方式去做它。这是好的、更好的和最好的方式。如果你采用了最好的方法，别人就没有机会和力量与你竞争了。

8．不管你曾经做过什么，也不管你做一件事采用的是什么方式，千万不要再做同样的事或以同样的方式做一件事。如果你知道做一件事的方式，那么你必须知道有更好的方式去做同样的事。

9．如果你正继续做着任何一件事，那么，不要让别人知道你的成功。因为，如果你让别人知道了，别人就会尝试着做同样的事，并且成为你的竞争者。

10．如果你遵循别人的建议成了一个富人，那么千万不要让任何人知道它。

11．任何人能保证最大的资产之一的方法就是古怪的名声。如果你有一个这样的名声，那么你就能做很多事。你甚至能做你自己想做的事，而不会吸引和招致别人的敌意。如果由一个普通的人来做，那么会唤起愤慨、仇恨、对抗等行动。一个有着古怪名声的人也许能够得到的仅仅是激起欢笑，并且也许是可怜的结果，而不是别的。即便是对于一条狗也最好有着好的意愿而不是坏的意愿。

12．永远不要憎恨任何人。憎恨是一个人精神和神经能量的无用支出。代价是花费太多的能量而且一无所获。

13．做事。这是人的本能中的一种，即垂涎喝彩。明智的人是用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

推理而不是用本能来规范自己的行为的。

14. 学会不做什么比学会做什么是更为重要的事。你能从两种方式中学到这种价值无法衡量的教训。

15. 子孙永远不能为你做任何事。因此，你在子孙身上不应该投资任何东西。当然，你的继承人会为瓜分你的财产而争吵，但那将是你死后出现的事。为什么要把精力花在你从来不知道将来会怎么样的事上呢？

16. 一个人能做在这个世界上想做的任何事，只要他想做的事不是坏到极端。因此，你们当中任何一个想成为富人的人都能成为富人，只要他活的时间足够长。

17. 如果在这里没有更进一步地说你应该节省金钱，那么一切都是空话。但是没有人能通过节省成为富人。储蓄就是资本。一个人只有在实干中才能学会如何做事。

18. 愚蠢的人说：钱能生钱。我说钱不能生钱。仅仅是人能创造金钱。

19. 在经济世界有两个最主要的罪孽：一个是没有条件地给予，另一个就是没有条件地获取。并且更大的罪孽是没有条件地获取，或努力这样去做。

20. 如果你是你父亲或别的什么亲戚有希望的继承人，那么你也应该认为那是一个障碍。建议你拒绝成为一个继承人。

21. 不要轻视日常的小事，而是尊重日常的小事。一种非常小的资本投资到任何一个企业所获得的利润，比一个巨大的资本所获得的同样比例的利润更为容易。

22. 到了一定的程度，你挣钱比花钱要容易得多。随着花钱变得越来越难，你将花得越来越少，由此会有越来越多的金钱积累。

23. 人的所有劳动中最艰难的劳动是思考。如果你已经是一个富人了，通过艰苦的思考来训练你的思维并很好地克制约束它，由此你的思考将仅仅着眼于观念中的一个目标，即积累更多的财富。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



理财的五条黄金法则

《塔木德》曾说：赚钱不难，花钱不易。对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。犹太商经也指出，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，乃是因为他们理财基础不健全，未得犹太人经商的精髓所致。

犹太商人在研究了社会最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则便是得知怎样创造财富的法宝。这些法宝能使你所拥有的价值至少增加到十至十五倍，那么就能够很容易增加你的收入。

第一个法则：要有理财的意识

比如：我如何能在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司更具竞争力提升？

第二个法则：怎样维持财富

唯一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

第三个法则：要增加你的财富

你要想加快致富的速度，是跟你把过去赚得的利润再投资——而不是花掉的意愿成正比。要做到这一点，就是支出不要超过收入，并且多方投资，把赚得的钱再拿出投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

第四个法则：保护你的财富

处在今天这个诉讼漫天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至于比没有钱时更没安全感，只因为他们知道现在任何时刻都有可能被别人控诉。然而别担心，只要目前没有什么官司缠身，就有合法渠道保护你的财产。你是否把保护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，此刻似乎也应开始跟专家多商量，并且

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多跟那些专家学习，就如同你人生中其他的学习一样。

第五个法则：懂得享受财富

当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。因此有时候，你得给自己一个奖励（要出其不意）。

金钱事实上没什么价值，除非能让它发挥正面的作用，造福我们，并且当我们能拿出收入的一部分去服务社会及人群，那么就会得到人生最大的快乐。赚钱是一种享受，享受那种带来价值和快乐的感觉。如果觉得赚钱是一种痛苦，那么赚钱的目标何在？干脆不赚钱还快乐些。所以，要把赚钱当做一件寻找快乐的事来做，否则别去挖空心思想着赚钱。

现在开始好好掌控你未来的财富。

1. 看一下你对金钱的观念。看看自己有没有什么不当的信念，如果有的话及时做出调整。

2. 想出如何能为公司或老板增加价值的方案，而不要管这么做是否有任何报酬。方案成功以后的报酬肯定至少要比现在提高十倍以上。

3. 从薪水中至少抽出10%，投资于你的计划。

4. 找个好的理财顾问，教你怎样作出聪明而周到的投资决定。

5. 给自己一个小小奖励，以表彰你在理财上的成功。

取之有趣，用之有益，我们应该把致富理财当做一件享乐的事来做。

亚凯德的7个发财秘诀

亚凯德说："我的第一个囤积金钱的仓库，就是一个破烂不堪的钱包，常常为着空钱包发愁，因为我要使它变得饱满，所以拼命追求发财秘诀，终于让我找到7个发财秘诀。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“坐在我面前的各位先生，我要将这些发财秘诀介绍给各位。希望每位想发财的人都能获得这些秘诀。

“我用很简单的方法教你如何发财，这种简单方法是打开财库大门之锁的钥匙，否则你们就不能走进财库。

“现在让我们来讨论这七个发财秘诀。”

☐使空钱包装满钱

☐控制花钱的欲望

☐以钱赚钱术

☐看紧自己的钱包

☐投资房地产业的秘诀

☐为将来的收入打算

☐培养自己的力量

一、使空钱包装满钱

亚凯德看见坐在第一排有一个人，于是问他说：“朋友，你是干哪一行业的？”

那人回答：“我是一位文书员，在泥版上面刻制各种记录。”

“我以前也是靠这种工作赚进第一批金钱，因此，我认为你的赚钱命运和我相同。”

亚凯德面向另一位红脸的人继续问下去“请你告诉我，除了刻制记录以外，你还有什么其他谋生方法吗？”

“我是一位屠夫，我购买农人喂养的山羊，把羊宰了后将肉卖给家庭主妇们，把皮卖给鞋匠。”

“因为你会工作，当然你会赚钱，所以你会利用使你发财的每个大好机会。”

亚凯德使用这种问答方式，以便了解每个人的谋生方法，当结束这种提问以后，他说：“各位同学，现在你们知道谋生的工作很多，赚钱的行业也不少。赚钱的方法就是金钱的来源，做完一件工作你的钱包里就多一份财富。由此可见各位钱包里涌进的金钱是和各位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的赚钱本领有密切关系，你们说对不对？”

同学们都异口同声地赞成他的说法。

“那么，”亚凯德继续说，“假使各位希望发财，同时又把赚得的金钱胡乱花掉，像这样的乱用金钱岂不太愚笨吗？”

学生们都认为他说的很对。

于是亚凯德转向一位自称卖蛋的谦虚人说，“假使你每天早上收进 10 个蛋放到蛋篮里，每天晚上你从蛋篮里取出 9 个蛋，其结果是如何呢？”

“时间久了，蛋篮就要满啦。”

“这是什么道理？”

“因为我每天放进的蛋数比取出的蛋数多一个呀。”

亚凯德转身，以笑脸面对全班学生说：“在座的各位同学中，有哪一位同学的钱包是空的？”

最初，同学们都彼此观望，而觉得老师很会逗人发笑，于是，大家都哈哈大笑起来，最后，大家都把钱包在空中摇摇作乐。

“好啦，”亚凯德继续说，“现在我向各位介绍发财的第一个秘诀，你们要照我告诉蛋商的发财秘诀去做。因为你把 10 块钱收进钱包里，但你只取出 9 块钱作为费用，这表示你的钱包已经开始膨胀，当你觉得手中钱包重量增加时，你的心灵中一定有满足感。

“不要以为我说得太简单而嘲笑我，发财秘诀往往都是很简单。开始，我的钱包也是空的，无法满足我的发财欲望，不过，当我开始放进 10 块钱只取出 9 块花用的时候，我的空钱包便开始膨胀。我想，各位如果如法炮制，各位的空钱包自然也会膨胀了。

“现在让我来说一个奇妙的发财秘诀，它的道理我也说不清，事实是这样的：当我的支出不超过全部收入 90％时，我就觉得生活过得很不错，不像以前那样穷困。不久，觉得赚钱也比往日容易，能保守而且只花费全部收入的一部分的人，就很容易赚得金钱。反过来说，花尽钱包存款的人，他的钱包永远都是空空的。

“各位同学，上面所说的就是我所说的第一个发财秘诀。

“每次当我把 10 块钱放进钱包的时候，我最多只花费 9 块钱。




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“同学们，请你们彼此互相讨论，如有任何一位同学证明我第一个发财秘诀没有功效，请在第二天我们再见面的时候告诉我。”

二、控制花钱的欲望

“你们有人向我提出这个问题，”他说，“如果一个人的全部收入还不够必要的支出，他如何能够留下十分之一的金钱作为储蓄呢？”这就是亚凯德第二天上课时向学生们所说的话。

“昨天带着空钱包来上课的人有哪几位同学？”

“我们全体同学。”全班学生们齐声回答。

“可是，你们的收入也未必完全相同，有些人收入较多，有些人收入较少，有些人家庭负担较重，有些人家庭负担较轻，但有一个共同之处：大家的钱包都是空的。我现在要提出一个我们和我们的儿子都要遵守的发财秘诀，那就是：不要让我们的‘支出’超过我们的收入，如果‘支出’超过收入便是不正常的现象。

“不要把支出和各种欲望搅在一起。各位的家庭都有不同的欲望，可是这些欲望是各位的收入所不能满足的，因此，你不可把你的收入花在不能满足的欲望上面，因为许多欲望是永远不能满足的。

“人常为不能满足的欲望所愁苦。你们以为我有这么多的金钱，一定就可以满足每个欲望了吗？这种思想是不正确的，我的时间有限，我的精力有限，我能到达的路程也有限，我吃进胃里的食物也有限，而且我的享乐范围也有限。

“我说欲望好像野草，农田里只要留有空地它就生根滋长，繁殖下去。欲望也是如此，只要你心田留有欲望，它也会生根繁殖。欲望是无穷尽的，但是你能满足的却非常少。

“你们要仔细研讨现在所过的生活习惯，你们认为有些是必要的支出了，但经过明智思考之后便会觉得可以把支出减少，也许觉得可以把它取消。你们要把这句话当做格言：**花出一块钱，就要发挥100%的一块钱功效**。

“因此，当你在泥板上面刻制法典准备换取支出费用的时候，你要根据支出和储蓄原则，慎重使用收入购买必需品以及可能需要的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

物品。把不必要的东西全都删除。因为那是无穷欲望的一部分，而且不可反悔。

"把一切的必须开支做一次预算，切记不要动用储蓄的10%收入，因为那是致富的本源。你要养成储蓄致富的意志，保持只支出预算，预算须做有利的调整，调整预算能帮你保住已经赚得的金钱。

有一位学生站起来说："我是一个爱好自由的人，我觉得这样并不好，因它限制购买事物的金钱数目，使我变成背负重担的驮驴。"

亚凯德回答："朋友，是谁决定预算呀？"

"我自己决定预算。"那位学生说。

"照你所说，难道驮驴会在钱包里面藏着宝石、贵重地毯和大量金条吗？当然不会的。驮驴只会在背包中藏些稻草、五谷和在沙漠旅行时必需的水袋罢了。

"预算的用途是要帮助你发财，是要帮助你获得一切必需品，如果你还有其他愿望的话，预算也可以帮助你达成这些愿望。唯有预算才会使你摒弃不正确的欲望，而实现最渴求的愿望。黑洞中的明灯，它会照亮你的眼睛使你看清黑洞的真正情况，预算就好像那盏明灯，它会照出你钱包中的漏洞，使你知道缝补漏洞，使你知道控制支出，把金钱用在正当的事物方面。由这一点看来，发财的第二个秘诀就是一切费用须有预算。预算使你有钱购买必需品，预算使你有钱得到应得的享受，预算使你实现正当愿望而不至于动用10%的储蓄金钱。"





三、以钱赚钱术

"看啦，你的财富日渐增多了。那是因为你切实遵循储蓄十分之一的缘故，也因为你控制支出，使赚得的金钱不会浪费的缘故。其次要研究的就是如何使金钱为你做工，替你赚得更多的金钱，守财奴把金钱放在钱包里面，那只能满足他的守财奴心理，但是不能替他增添金钱，从收入里取出部分金钱储蓄只是发财的开始手段，储蓄金钱能替我们产生利息才可以叫我们发财。

"可是，应该怎么办才可以使金钱替我们做工呢？我自己第一次

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



投资是失败了，我丧失全部的金钱，其中详细情形留待以后再告诉各位。第一次使我赚钱的投资，就是我把钱借给名叫亚格尔的盾牌制造匠，他每年都花费大笔金钱，从海的一边买进许多制盾的黄铜材料，由于资金不够，亚格尔每年都向有多余金钱的人借贷。他是很有信誉的诚实商人。只要货品卖出立即偿还借款。而且给予优厚的利息。

“我每次借给他金钱。他不但偿还我的借款，而且还附带优厚的利息。日子久了，我的本金不但增加了，我的收入也随之增加了。最令我喜在心头的，就是赚得的金钱丝毫未被浪费。

“各位同学，让我告诉你，一个人的财富不是放在随身携带的钱包里面，而是在他经营事业所得到的收入，收入才是一个人的金钱来源，才是增大财富的源泉。每个人都希望有收入，在座的各位同学当然也希望有收入，而且不论自己做工或者旅行都有源源滚滚的不断收入。

“我曾得到一笔庞大的收入，由于数字太庞大了，因此人家把我称为大富翁。我把金钱借给亚格尔是我学习有利投资的开始，从经验中得到智慧，当我本钱增多了，我就扩大贷款和投资范围，起初是和少数人打交道，随后便和更多的人打交道，金钱就像潮水一般地流进我的钱包里面，我只要决定了明智的用途，就有金钱来支持这项用途，真是得心应手，无往不利。

“各位已经知道，我是从微薄的收入开始获得庞大的金钱奴隶的，每个金钱奴隶都为我做工，替我赚进更多的金钱。因为这些金钱奴隶本身会替我做工赚钱，它们的儿子，它们的孙子，它们的子子孙孙都做我的赚钱奴隶，它们赚得的总和便构成我的庞大收入。

“我愿意向各位同学讲一个故事，使你们明白迅速增加财富的道理。从前有一位农夫，当他的长子出生的时候他把 10 块钱借给一位告贷者，并且向告贷者言明借款须付利息，等他长子年满 20 岁时才把本利合并偿还。告贷者答应他的条件，利息每隔 4 年核算一次。农夫同时还要求，因为这笔钱是他长子的所有物，所有利息应该加算到本金里面。

“当农夫的长子年满 20 岁时，农夫就到告贷者家中去取钱，告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贷者便向农夫说：因为是按照利息复利率计算的，所以当初的10块钱现已变成30块钱零5角了。

“农夫当然高兴极啦，因他长子并不需用这笔金钱，农夫又把这笔钱仍然借给告贷者。当他的长子50岁的时候，这位农夫便与世永别了，告贷者便和这儿子结算债务，使他得到167块钱。

“你们知道，10块钱的50年投资，几乎可得到17倍的收益。

“那么，第三个发财秘诀就是叫每块钱替你做工。金钱好比田野中的羊群，不断地替你生出小羊，使你的钱包里源源有金钱流进，使你得到连绵不断的收入。”

四、看紧自己的钱包

“金钱容易发生意外，任何人的钱包都要留心看着。否则就要损失金钱。先要学会看管少数金钱，然后才可以管理更多金钱，这是最聪明的提防财物损失的办法。

“当似乎可以获得大批金钱的投资机会出现时，每位有钱的人莫不蠢蠢欲动，为那大笔利润所迷惑。有些时候，那些热衷于投资事业的亲戚和朋友，也会劝你参加哪种投资。

“本金有安全保障的投资才是第一流的投资原则，为求高利而丧失本金的投资事业，难道是聪明的投资方法吗？我可以告诉你，这绝不是聪明的投资方法，冒险的结果可能就是损失。先要仔细研究分析，当你深信绝无冒险成分存在的时候，才可以拿出部分金钱来作资本。不要被急于发财的心情所蒙蔽，以致做那毫无把握的投资。

“先要考虑借钱人的偿还能力，他的商业信誉如何，认为确实没有冒险成分存在时，才可以把钱借给他；否则，你等于把辛苦赚得的金钱当做礼物送给他了。

“你先要看清某种投资事业的四周是否潜伏着冒险，如果没有冒险成分存在，你才可以决心投下资本。

“我自己的第一次投资是彻底失败了，那是因为我把一年辛劳储存的金钱交付一位名叫亚义慕的烧砖匠，当时他是渡海到泰尔去旅行，答应替我购买腓尼基人的珍贵宝石，等他带回宝石时我们就





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在市场出售，然后平分利润。谁知道腓尼基人竟是无赖汉，把一些玻璃片卖给亚义慕，我的金钱就完全丧失掉了。现在我有了经验，对于以前相信烧砖匠的采购宝石能力，实在觉得愚不可及。

“因此，我现在要把自己从失败教训中得到的智慧介绍给你们。可能有阴谋圈套的投资事业，你们不要过分自信地投下资本，最稳健的办法就是先向具有发财经验的人请教，这种请教不会叫你付出代价，而能得到的利益可能会等于你投资的钱。这不是说假话，但是，如果你丧失投资的本钱自当别论了。

“最重要的事情，就是你们千万不要把赚满的钱包又变成空钱包。因此，第四个发财秘诀就是：投资一定要安全可靠，必要时须能收回资本，同时还可获得规定的利润，这样才不会丧失财富；要向有经验的聪明人请教，听从有发财经验的人劝告，对于不安全的投资事业，你要运用理智，以免损失金钱。”

五、投资房地产业的秘诀

“假使某一个人能把全部收入 90％用做生活和娱乐费用。同时，假使他在不影响生活的条件下，能把 90％生活费用中的任何一部分用于有利投资事业方面，那么他的发财目标一定可以加速实现。”上面这段话，就是亚凯德第五天上课时的开场白。

“许许多多巴比伦人的家庭都住在不满意的房屋，家庭主妇找不到一块土地栽种心爱的花朵，孩子找不到合适的地方游戏，只好在肮脏的小巷里胡闹。因为他们要向房东缴纳大量的房租，哪有余钱兴建自己的住宅。

“一个人的家园须有充足的土地，使孩子有干净的场地可以游戏，使主妇不但有地方栽植花草，而且有地方种植食用的新鲜蔬菜，这样的家庭才有甜蜜的生活乐趣。

“有坚定发财意志的人，一定有能力建立属于自己的家庭。我们的大王花费许多钱买进这么多的土地，又用巴比伦城墙围绕这块土地，难道大王这样的作为不妥当吗？

“我还要告诉各位同学，放债的财主都乐意帮助借钱成家立业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人，只要你们拿出自己准备盖房的少许金钱给财主们看，他们一定肯借给你支付砖瓦匠和泥水匠所需的金钱。

“把房屋盖好以后，你们可以按照支付房东房租的类似办法去偿还财主的借款，你偿还一次，你的债务就减少一些，只要经过若干年以后，你就不会再欠放债人的债款啦。

“到了这个时候，你的心中一定充满了喜乐，因为你已成为有价值产业的主人翁，你所应支出的只是国王的税金。

“你的妻子常会到河边去洗衣裳，当她回家的时候，一定会顺便提一袋水回家，来灌溉她心爱的花卉和蔬菜。

“照这样看起来，一个人有了自己的住宅以后，才会享受美满的家庭生活，才会大大节省生活费用，才会得到收入所带来的乐趣，也才会达到自己的愿望。因此，第五个发财秘诀就是拥有属于自己的住宅。”

六、为将来的收入打算

“每一个人都有从小到老的一生，这是人生必经的过程，任何人都不能例外，唯有上帝与人不同。因此，我要告诉各位同学，当一个人年纪增大时就要为将来的日子准备一些必要收入，当一个人自己觉得与家人相聚时间不太久的时候，就要做使家人舒适的安排。这一课的介绍重点，就是在使各位知道自己不能再学赚钱本领的时候来到时，各位必须使自己的钱包装满了金钱。

“明白赚钱原则和知道发财道理的人，就应该为将来的岁月打算：应该向长期可靠的投资事业投下资金，且须确信在预定时间可以收回这笔资金，如此投资才算妥当。

“为将来打算的保险也有许多不同方法，譬如你选定一处隐秘的地方把财宝埋藏起来，可是，不管你的埋藏方法如何高明，都难免不被小偷发现，因此我认为这个埋宝方法不是上策。

“有人为了将来生活，把金钱预先购买房屋或田地，如果他真的在将来的用途和价值两方面都有明智的抉择，那么田地或房屋就有固定的价值，可以作为将来的收入，或者把它出售，也可变为维持将来生活的费用。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“一个人也可以把小数目的金钱借给需要用钱的人，到了一定时候本钱就会增多，因为把利息加到本钱里，他的收入定会增多。我认识一位名叫安三的鞋匠，他曾告诉我，说他每个星期借给人家两块钱，前后共计 8 年的时间，最近收到那人给他一张账单，使他十分惊喜：那笔 8 年的小储蓄，加上每 4 年本金四分之一的利息，现在居然变成 1004 块钱。

“我用我的数学知识给他演算。并且告诉他，若他仍然每周向告贷者储存两块钱，一直储存到 12 年，那么他将来所得到的生活津贴就会有 4000 块钱。足够他晚年的生活费用，我这番话使他得到很大的鼓励。

“这绝不是骗人的事情。因此，无论你的商业和投资事业如何发达，你都应该为你的家庭，为你的第一年投下资产保险，因为每周的两块钱储蓄是件小数目，到了 12 年就变为 4000 块钱的大数目。这是多么有利的投资。

“关于这一点，我还有一些话要告诉各位同学。在我的心里有一个坚定的信念：将来一定有些聪明人发明人寿保险办法，投保人只要按期缴纳少数保险费。将来投保人一旦死亡，他的家属就会得到一笔庞大的累积金，我认为这是行得通的办法，所以我个人极力主张实行这个办法。可惜今天这个办法不能实现，因为投保的人必须残废才可以取得那笔累积金。这是一个十分可靠的办法，将来总有一天会实行的，而且必定能叫许多人受到实惠。因为万一投保人离开世界的一天来到，他们家人将会领到数目庞大的受益金。

“但因为我们是生存在现实的现在，不是生存在将来，所以我们必须运用现在的一切赚钱方法为将来的日子做准备。现在，我要劝告各位同学，你要妥善运用一切方法，趁着年轻力壮可以赚钱的大好时光尽量赚钱，多多发财。因为贫穷对于老年人，以及对于没有家长的家庭都是十分悲痛的事情呀。那么，第六个发财秘诀就是，为了防老和养家，你该尽早准备必需的金钱。”

七、培养自己的力量

“今天要向各位同学介绍的就是最重要的发财方法，但是，今天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的讨论主题不是金钱，是讨论金钱的主人翁，那就是身穿黑颜色的衣服，现在坐在我面前的每位同学。我要讨论各位同学心里所想的东西，以及那些能够影响你们事业成败的一切事物。

“不久以前，有一位青年到我家来向我借钱，当我问他为什么要借钱的时候，他说因为收入太少不够开支。我根据他的谈话向他做了一番解释：你没有赚钱还债的能力，你在放债人的心中是一位不受欢迎的顾客，你要明白你自己的缺点。‘年轻人，你现在所要做的’，我对他说，‘就是赚取更多的金钱。你为什么不学习赚大钱的本领呀？’

“他回答，已在两个月内向老板要求加薪 6 次，但是老板一直没有增加他的薪水。因为，别人没有在两月内 6 次向老板要求加薪。

“我们都笑他头脑简单，不过，他有一个长处，那就是他有加薪的念头。他有强烈的赚大钱愿望，这种愿望是正确的，而且也是值得别人效法的。

“人须先有希望而后才会有成功。各位同学的希望必须坚定不移，而且必须具体可行。没有追求的希望，就会变成没有结果的欲望，因为意志不坚定的人不会有多大成就。一个人如有赚取 5 块钱的欲望，这个欲望是应该努力实现的，当他实现这个欲望后，就有力量去实现赚取 10 块钱的欲望，依此类推，他就能赚取 100 块钱……1000 块钱……如此持续下去，他就能够成为富翁。这是什么道理呢？因为赚小钱使他得到赚大钱的发财经验，而且财富是日积月累逐渐形成的，先是储蓄少数金钱，再过一些时间就变成数目较大的金钱，然后等你赚钱本领增大的时候，你的财富也就随之增大了。

“希望必须简单而且肯定，希望太多就会互相抵消，使你混淆不清，甚至于因为分散力量而使希望无法实现。

“一个人能在工作中不断地充实自己的才智，他的赚钱本领也会随之增大的。当年我做文书员，在泥版上面刻制律法，每天只能赚得几块钱。同时，我也观察其他工作人员。他们做的工作多，赚的钱也多。没有多久，我就发现他们赚钱的原因。于是，对于自己的工作发生更大的兴趣，格外全神贯注地工作，努力工作的决心更为坚定。后来，在一天之内，没有任何人做的工作比我更多。因为我的工作速





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



度快，技术精良，于是得到了应该得的报酬，不必等我走到主人面前请求加薪，薪水就会自然增加。

“我们赚钱的本领愈大，我们赚得的金钱也就愈多；一心一意追求工作技艺的人，他的工作报酬也就增多；如果他是一位工匠，他就应该学习技术精良同行的做工方法，以及学习使用同行的做工工具；如果他是学法律的律师或是学看病的医生，他就应该向同行请教，以及和同行交换工作经验；如果他是商人，他就应该不断地寻求更好的商品，而且能用较低代价买到较佳商品。

“人是经常变动的，你必须经常充实自己的学识和才能，有远大眼光的人常会吸取更多的发财本领，因为赚取金钱完全依赖丰富的发财本领。由此观之，我要奉劝各位同学，你们必须眼观前方，而且不可停止前进，否则就要成为时代的落伍者。

“先有赚钱的经验，然后你们的生活里才会充满完美的事物。你们若想自己尊重自己，必须认真做好下面的各件事情：

△你们要在自己的能力范围内尽快还清债款，不可购买没有能力付钱的任何东西。

△你们必须尽心尽力照顾家庭，使家人常常想念你，称赞你。

△你们必须立下遗嘱，万一上帝召你返回天国的时候来到，使你家人可以正当分享你的遗产。

△你们必须怜悯受伤的人或受打击的人，同时在能力范围以内救助他们；你们必须付诸行动，表示你对于亲友的关怀。

“由此观之，第七个发财秘诀就是培养自己的力量，从学习中获得更多的智慧，使自己的技能不断提高，同时要用事实表示自己尊重自己。这样你就有自信，信任自己可以达成自己的期望。

“我自己因为拥有长时期的赚钱经验，第七个发财秘诀就是我自己的经验之谈，想要发财，你们就必须身体力行。

“各位同学，巴比伦的金钱还多得很呢，连你们做梦也没想到有那么多，这些钱正等候你们去赚取。

“各位同学，努力前进，把你们学会的发财秘诀转告全体的老百姓，使他们都能分享巴比伦市的大量财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4.把钱看淡，方能财源不断

怎样赚钱、存钱和花钱是才智的表现

犹太商经指出：一个人怎样赚钱、存钱和花钱，往往是他的才智高低的反映之一。金钱当然不是一个人生活的主要目的，但是，它也不是无关痛痒的东西，也是不应该被蔑视的东西。现实生活中，金钱在很大程度上是获得感官快乐和社会地位的手段。实事求是地说，人性中的一些最优秀的品质无不与金钱的使用密切相关，例如慷慨、诚实、公平和自我牺牲精神，经济节俭的美德更是如此。之外，是它们的反面，如贪婪、欺诈、说谎以及自私，就完全是一个爱财如命的人所特有的恶劣品性。有些人因为自己滥用和误用金钱，从而形成浪费、铺张、挥霍、奢侈等恶习。

犹太人弗兰西斯·霍拉在开始进入社会时，他的父亲就对他提出忠告说："我衷心地希望你诸事遂心，但我不得不劝导你要节俭。节俭应该是每一个人都具备的一个德行。然而，浅薄的人可能会轻视它。""其实，节俭是通向独立的大道，而独立则是每个精神高尚的人所追求的崇高目标。"

亨利·泰勒在他经过深思熟虑写成的《生活备忘录》一书中指出："因此，在赚钱、储蓄、花销、送礼、收礼、借进、借出和遗赠等方面，正确的行为原则和方法几乎为一个人的完美无缺做出了论证。"

犹太商经指出：一个人如果展望未来，他会发现等待他的主要




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有三种世俗的可能性事件：失业、疾病和死亡。前二者他或许还可以逃避，但是最后一个却是在劫难逃的。然而，无论哪一种可能性发生，他都应该把生活的压力减轻到尽可能小的程度，这样生活和这样安排是一个精明人的职责，这样做，不仅是为了自己，而且是为了那些把安逸和生存都依附于自己的人们。这样来看问题，诚实挣钱和节俭使用是极为重要的。正当赚钱，是吃苦耐劳、不懈努力、不受诱惑和希望得到回报的表现；而合理使用，是精明能干、富有远见和自我克制的体现，而这些都是刚毅果敢性格的真正基础。

虽然金钱可以代表一大堆毫无价值和实际用途的物品，但是，也可以代表许多有很大价值的东西；这不仅是食物、衣服和感官的满足，而且可以是个人的自尊和独立。因此，对于工人来说，储蓄是抵御欲望的防护栏，是他的地位的保证，也使他在快乐和希望中等待更美好的一天的到来。

在这世界上，努力去获得一个较为牢固的地位，这其中包含了人的尊严，它使得一个人更为强壮，生活得更为美好。从长远来说，它赋予了他更大的行动自由，能使他有更多的力量留待将来的努力。

但是，如果一个人总是在欲望的世界里徜徉徘徊，那么他离奴隶状况也就只有一步之遥了。他绝不是自己的主人；而是时时处于沦为别人奴隶的危险之中，而且接受别人为他开具的各种条件。他免不了多少会有些奴颜婢膝，因为他不敢勇敢地面对现实。一旦身处逆境，他要么靠别人的施舍恩典度日，要么靠给贫民的救济生存。如果情况再糟糕一点让他失去了工作，他无法再去从事另一领域的工作。

有人在谈起一位犹太富豪时曾经说：他有很多的哲学思想我非常喜欢。一次有人问他儿子，他父亲教了他一些怎样成功赚钱的秘诀。他儿子说，赚钱的方法什么也没有教，只教了做人处世的道理。父亲这样告诉他，假如他和别人合作，假如他拿七分的利合理，八分也可以，那拿六分就可以了。

这位犹太富豪这样做是什么意思呢？他让别人多赚二分利，是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卖了个人情，多交朋友。这样每个人都知道，和他合作会占到便宜，因此有更多的人愿意和他合作。

长期以来，犹太商人和任何人合作，一定用这样的思考模式，因此他的合作伙伴越来越多。比如，有位犹太商人曾经说过这样一个故事："有一个经纪人，他有买房子还贷款的压力，而我没有什么压力，我换算，但给他的提成不够，没有办法付贷款。为了帮他付清贷款，我给他额外的提成。我的另一个合伙人，他也有很多合伙人，他什么都不懂，我还得教，结果我和他对开分。为了帮助他消除他的生活压力，我愿意多牺牲二十个点。"

犹太商人认为：天下没有卖不掉的产品，只有不会卖的人。假如今天所有的事情都只是利益因素，或只要产品好就卖得出去的话，那天下就不需要任何推销人员了。在任何产品的推销中，人是最大的差异。比如迈克，他是一家信封公司的老板。有一次，他去拜访一个客户，那个客户一看他就说："迈克先生，你不要来了。我知道你很有名，我知道你很成功，很有钱，但我们公司绝对不可能和你签信封的订单，因为我们公司的老板和另一信封公司的老板是 25 年的深交，我们 25 年以前就和他交易。你也不用再来拜访我，因为有 43 家信封公司的老板曾拜访过我 3 年。所以，迈克先生，我建议你不要浪费时间。"




但迈克先生没有放弃，他有很多办法，独特的方法就是永远先为别人的利益着想。有一次，他发现这家公司采购经理的儿子很喜欢打冰上曲棍球，他又知道他儿子的崇拜偶像是洛杉矶一个退休的伟大的球星。后来，他得知这个经理的儿子出车祸住在医院，这时，迈克觉得机会来了。他去买了一根曲棍球杆，让球星签名后送给这个人的儿子。他来到医院，孩子的父亲还没有到医院，孩子问他是谁，他说他是迈克，是给他送礼物的。孩子问为什么给他送礼物？他说因为他知道他喜欢曲棍球，也崇拜那个球星，这是一根球星亲自签名的曲棍球杆。这个小孩兴奋得脚也不疼了，要下床来运动，迈克见此，愉快地告辞了。

结果，他的父亲来医院发现他的儿子整个人都变了，本来垂头

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



丧气，面无表情，现在好兴奋。他问儿子怎么回事，他说刚才有一个叫迈克的人送给他一根曲棍球杆，还有球星签名。

结果可想而知，这个采购经理和迈克签了400万美元的订单。信封是便宜的东西，他竟下了这么大的订单。

显然，赚钱有不同的方法，有不同的思维模式。世界上没有卖不掉的产品，只有不会卖的人，关键看你会不会转变一下思想，先想想别人。

热忱是吸引财富的磁石

正如爱默生所说："有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。"在犹太人看来，热忱在追求财富的过程中作用是无与伦比的，一个人赚钱成功的首要因素就是热忱。热忱能鼓舞和激励一个人对要做的事情及时采取行动，若能持有一颗热忱的心，那么财富就会滚滚而来。

1907年，贝德佳参加三州棒球联盟赛，代表宾州的约翰顿队出场比赛。当时，贝德佳刚刚踏入职业棒球生涯，年轻且充满野心，一心渴望有机会跃升为明星球员。但谁也未能预料到，贝德佳少年很不得志。他在没有接到通知的情况下被经理炒了鱿鱼。大家完全可以想象得到，当自己少年的理想成为泡影时内心所承受的压力有多大。

贝德佳气愤极了，一口气跑到经理办公室，质问被解雇的原因。

经理回答的理由非常简单："你给观众的感觉就像在球场漫步，动作实在太迟钝了。"

天啊！这样的回答多么令人惊讶！

经理还说："你的模样就像打了20多年棒球的老选手，简直是慢郎中打球。如果这不是因为你的懒散，又怎么会是如此的表现呢？"

"巴特，你也知道我非常神经质，所以，常想在观众面前把自己隐藏起来。观众的压力常使我无法表现正常的水准，即使队中的其他队员我也想躲开他们。其实，我也想摆脱这种状态，松弛精神打

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

球，但就是不知道该怎样做。”贝德佳向经理解释。

经理安慰他道:“贝德佳，你这样一辈子也无法出人头地。这样，只会拖垮你，使你退却。离开这里后，你可以找一份不同的工作，但无论你从事什么职业，记住:要昂然挺胸，鼓起最大的勇气，在工作中注入活力与热忱。否则，你这辈子便注定要庸庸碌碌，无所作为。”

贝德佳无法理解这番话的内涵，满怀愤怒地离开了经理办公室。但十年以后，当他事业进入最高峰的时候，当他以自己的热情和自信向人们传播成功奥秘的时候，他突然明白经理在十年前给他所说那句话的深刻含义。

现在，你明白热情在投资经商中的重要性了吧！要成功还必须具有坚忍不拔的精神，要用热忱去感染他人，而不是遇事就灰心丧气、自暴自弃，这样才能吸引到财富。

如果你在个性方面注定就是一个不善激动的人，那么为了能热情地谈话和感染他人，请你按照犹太人的六点意见去做:

1.大声地讲话！如果你的情绪紊乱不堪，如果当你站在听众面前怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

2.迅速地讲话！当你迅速讲话时，你的心理便能更快地发挥功能。如果你能集中力量快速阅读，你用读一本书的时间，就能读两本书，并且获得更透彻的理解。

3.强调！要强调重要的词，即强调那些对你或你的听众重要的词，例如，“你”这样的词。

4.暂停！在书面文字中需要用顿号、逗号、句号或其他标点符号的地方，你在迅速讲话时，就要在这些地方做出适当的停顿。这样，就可以获得戏剧性的静默效果，听众就能赶上你所表达的思想。在你想要强调的词后面停顿一下，就能起到强调的作用。

5.使你的声音带着微笑。这样，你大声而迅速地说话时，就能避免发音粗哑，你若面带笑容，眼含笑意，就能使你的语音包含着微笑。

6.改变声调！如果你讲话的时间较长，这一点就很重要。记住:你能改变音调和音量，你能大声讲话。如果你愿意的话，你还能间歇地改变谈话的语调和使用较低的音量。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



5.金钱是双面胶，使用要巧妙

金钱的两面性

钱的“准神圣”地位的确立，为犹太人追求物质利益的活动清除了在其他民族中常见的各种非理性的路障，使犹太人得以最为自由地施展自己的赚钱才干。

任何自由都是相对的，没有绝对的自由。个人都享受无限制的自由，最终只能导致每个人都由于相互限制而处于完全的不自由中。谋利行为带来社会冲突的现实可能性，使任何一个民族都不可能完全信奉“唯利是图”意义上的钱的“神圣性”。

钱作为一种人为产物，天然具有双重属性。一方面，钱的发生、发展是一个“自然历史过程”，另一方面，钱又是人类自觉自主行动的产物。谋利行为必须置于一定的社会约束之下，这在犹太民族和其他一切民族都是完全一样的，区别只在于约束的着眼点及相关的机制上，正是在这个问题上，犹太民族表现出同其他民族有着明显区别的、最符合真正的钱的逻辑的特性。

《塔木德》上写着：“如果人类没有恶的冲动，应该会不造房子、不娶妻子、不生孩子、不工作才对。”恶仅仅因为有利于人类，也获得了存在的合理性，利本身还会有什么问题吗？

这意味着，在犹太民族那里，对谋利行为的限定已经从“形而上”的层面转到了操作的层面，证而不明、议而不决的无谓思辨，转

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

化为可以具体探究实证地解决的程序与方法。原先的一个"应该不应该谋利"的问题，现在转化为或者分解为两个具体问题"应该如何谋利"和"应该如何再分配谋得的利"。

第一个问题，即"应该如何谋利"的问题的提出，表明现在有关谋利行为本身的正当性问题已经成了一个纯粹形式上的问题。只要形式上正当的行为就是正当行为。这一命题可以由犹太人自己的一则笑话而得到极为明晰的证明。

摩西走进纽约市的一个厕所，坐上马桶之后好一会，才发现厕所内没有准备卫生纸。于是，他便隔着墙问邻座用厕者："请问您那儿有卫生纸吗？"

传来的回答令人失望："没有，我也正为此犯愁呢。"

"请问您手边有报纸、杂志之类的东西吗？"

"什么也没有。"

"那么我用 10 美元的钞票与您兑换小票好吗？"

钞票在这里做什么用，大家都清楚，用 10 美元的钞票兑换小票的目的，大家也清楚，但这种明显的转嫁损失的做法，仅仅因为一个"自愿的等值交换"的形式上的正当，也就成为一种不仅正当而且聪明的"谋利行为"。



正是从这则笑话中，我们可以看出犹太民族对谋利行为的"方法论"限定的意义：犹太人在意的不是消极地维护人的秩序，而是通过维护谋利活动的秩序来达到维护人的秩序的效果。打个比方，一味着意于维护人的秩序的人会因担心汽车轧死人而不许汽车上街。犹太人则听任汽车上街而到处设立交通规则，在汽车畅通无阻的同时保证不轧死人（当然偶尔的交通事故也不能排除）。

因此，犹太人不但使经济秩序得到了保证，也使社会上那部分活力最强的人的谋利积极性得到了保护和调动，而在规定形式的范围内的"唯利是图"，更使犹太人的经商智慧得到了大大的开发。一个经济良性运行模式，就是在所有这一切条件得到满足时共同构成的。在这样一个模式中，资本无疑可以得到最为适宜的发展条件。

同样，第二个问题，即"如何再分配谋得的利"的问题的提出，更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



表明现在人的秩序与谋利活动秩序的协调是通过直接的钱的转移而完成的，人理与事理的融合是在钱上面达成一致并完成的。钱作为人类社会生活的最基本媒介的特性，在这样一种安排下，可以说最充分地发挥了，而这种最符合钱的逻辑的安排，又恰恰与犹太民族古老而且持之以恒的慈善传统是一致的。

在两千多年前，犹太民族就已把“捐献 1/10 的收入”列入上帝的律法，即使在大流散的岁月中也从未中断。所谓的“慈善”不是犹太人的说法，在他们眼里，这样的行为只是一种“公义”：捐献，即一定数量的钱的转移是每个犹太人必须履行的“公共义务”。其强制性之大，足以构成另一则关于犹太人的笑话。

有一个乞丐去找施主，要求每月一次的施舍。他敲了几次门，才见主人开了门，神情暗淡的。

“出了什么事了？”乞丐问他。

“你不知道？我破产了。我欠了 10 万元的债务，而我的资产才 1 万元。”

“这我知道。”

“那你还来问我要什么？”

“按照你的资产，每 1 元给我 1 角。”

虽然长时期中，犹太人的慈善安排主要服务于犹太人内部，对他们寄居国的社会大环境没有直接的作用，但这种安排可以即时发挥其作用，从而加速这一过程。所有这一切无非说明，犹太民族由于其起源、历史遭遇以及由此而创设的文化机制，而孕育了现代主义的基本要素。因此能够随着人类社会商业发展和合理性的增强而不断调整和成长，表现出高度的同步甚至超前。

金钱与人格

犹太人在两千多年的流散历程中，历经迫害、放逐乃至屠戮，却终未被同化，这和他们所拥有的金钱有着不可分割的关系。因为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个民族一旦掌握了金钱，她便掌握了生存和发展的权利，她不仅可以用金钱对付外族的侵略和演化，还可以利用金钱增加抵抗的力量。

聪明的犹太人把钱当做一柄双刃剑，既认识到钱可以让人生存，也认识到钱可以腐蚀掉一个人的灵魂。所以，犹太人认为，钱是窥视人格的一面镜子，既可以看出一个人的卑微，也可以看出一个人的高尚。

有这样一个故事，在犹太人中间广为流传——所罗门时期的某个安息日，有三个犹太人来到耶路撒冷，他们由于身边带钱过多不方便，大家商议将各自带的钱埋在一块，然后就出发了。结果，其中有个人又溜回来，将钱偷偷地挖走了。

第二天，大家发现钱被盗了，便猜想一定是自己人所为。但又没有证据是哪个人所为，于是，三个人便一起去请求素以断案英明著称的所罗门那里请求仲裁。

所罗门了解事情经过后，没有急于问案，反而说："这里正好有道题解不开，请你们三位聪明人帮忙解决一下，然后我再为你们裁决。"

所罗门先讲了一个故事：

有个姑娘曾答应嫁给某男，并订了婚约。但不久以后，她又爱上了另一个男子。于是，她便向未婚夫提出解除婚约。为此，她还表示，愿意付给未婚夫一笔赔偿金。但这个男青年无意于赔偿金，痛快地答应了她的要求。但是不久，这个姑娘又被一个老头拐骗了。后来，姑娘对老头说："我以前的未婚夫不要我的赔偿金就和我解除了婚约，所以，你也应该如此待我。"于是，那个老头也同样答应了她的要求。

讲完故事后，所罗门询问道：姑娘、青年和老头，谁的行为最值得赞扬？

第一个人认为，男青年能够不强人所难不拿一点赔偿金，其行为可嘉。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第二个人认为，姑娘有勇气和未婚夫解除婚约，并要和真正喜爱的人结婚，其行为可嘉。

第三个人说："这个故事简直莫名其妙，那个老头既然为了钱才诱拐姑娘的为什么不拿钱就放她走了呢？"

所罗门不等第三个人说完，指着他大喝一声："你就是偷钱的人！"

然后，所罗门解释道："他们两人关心的是故事中人物的爱情和个性而你却只想到钱，你肯定是小偷无疑。"

犹太人的这则故事说明对于钱的态度是一个人人格高低的体现，品行卑劣的人心中只有钱而没有道义，而高尚的人由于注重道义而往往忽视钱。在现实生活中，犹太人也往往根据一个人对于金钱的态度判断一个人的品质。

智慧与金钱的关系

在经济社会中，人的成功标志和价值，更多的是依靠拥有财富的多寡来衡量的。

犹太人更是此中的佼佼者，他们靠自身的金钱智慧，终生不懈地追求财富，为自己赢得生存和发展的机遇。在犹太哲学中，能赚钱的智慧方为真智慧，否则，只能是个背着很多书本的驴子。

犹太人中间流传着一个智慧与财富的笑话：

拉比甲问拉比乙：

"智慧与金钱，哪个更重要？"

"智慧当然比金钱重要。"

"既然如此，为何学者、哲学家要为富人做事呢？而富人却不为学者、哲学家做事？"

"这很简单，学者和哲学家知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要性。"

从某一方面来讲，拉比乙的说法很有道理：知道金钱的价值才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会去为富人做事；而不知道"智慧"的重要性才会对其傲慢十足。但我们若追究更深层的调侃，其意味则更加深远：既然学者和哲学家知道金钱（财富）的价值，为何不能运用知识（智慧）去获取金钱，而为何单单受富人的奴役而挣取那份不成正比的"嗟来之食"呢？

很显然，学者、哲学家并不拥有真智慧，他们拥有的只是一堆堆知识。尽管他们明白钱的价值，却无法驾驭金钱，或者说无法让金钱为其效劳。被金钱所驱使的"智慧"，绝不会比金钱更重要。相反，富人尽管没有学富五车，但却能驾驭、聚敛金钱，并通过金钱奴役学者。富人的本领才是真智慧。

道理很简单，金钱为智慧的尺度。即活的钱比不能生钱的智慧重要，但能生钱的智慧比单纯的财富重要；而活的钱与能生钱的智慧不分高下。犹太人正是运用智慧与金钱的辩证统一的观点，摘取了"世界第一商人"的桂冠。

下面这则笑话可以证明：

卡恩站在百货公司的前面，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿戴很体面的犹太绅士，站在那里抽着雪茄。

卡恩恭恭敬敬地对绅士说：

"您的雪茄很香，好像不便宜？"

"2 美元一支。"

"好家伙……您一天抽多少支呀？"

"10 支。"

"天哪！您抽多久了？"

"40 年前就抽上了。"

"什么，您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买下这幢百货公司了。"

"那么说，您不抽烟？"

"我不抽烟。"

"那么，您买下这幢百货公司了吗？"

"没有。"

"告诉您，这一幢百货公司就是我的。"





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



谁也不能说卡恩不聪明，因为第一，他账算得很快，一下子就计算出每支 2 美元的雪茄每天抽 10 支，40 年下来的钱就可以买一幢百货公司。第二，他很懂勤俭持家、由小到大积累的道理，并且身体力行，从来没有抽过 2 美元一支的雪茄。但谁也不能说卡恩有活的智慧，因为他不抽雪茄也没有省下可以买百货公司的钱。卡恩的智慧是死智慧，绅士的智慧才是活智慧，钱是靠钱生出来的，不是靠克扣自己攒下来的。

对金钱的独特看法

犹太人以重视金钱而闻名，他们虽以信仰作为生活的依托，但他们从不轻视金钱，这一点与其他信仰恰好相反。金钱在他们的心目中非常重要，被看做是散发温暖的“圣经”。

由于犹太人的社会背景和所处的生活环境，对金钱形成许多独特的看法：

“赚钱不难，用钱不易。”

“金钱可能不是慈悲的主人，但绝对是能干的奴仆。”

“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”

“并不一定穷人什么都对，富人什么都不对。”

“金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。”

“赞美富有的人，并不是赞美人，而是赞美钱。”

“伤害人们的东西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。”

“一旦钱币丁当响，坏话便停止。”

“用钱去敲门，没有不开的。”

“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存。”

“钱不是罪恶，也不是诅咒，它在祝福着人们。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"钱会给予我们向神购买礼物的机会。"

犹太人在追逐金钱，聚集财富方面的成功，使得其他民族不得不对其刮目相看，也使得其他民族不得不向犹太人学习，因为在商业社会中，人的成功标志，人的价值的实现，更多的是依靠自己在财富方面的成功。在这个意义上，犹太民族无疑是世界上最优秀，也最"先知"的民族了。

事实也确实如此，对钱财必须如对女人一样，只有如此，她才会聚集到你身边，你越尊重她，珍惜她，她越心甘情愿地跑进你的口袋。

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。

犹太人这些很有哲理的金钱观念是犹太人经营致富的奥秘。据说洛克菲勒曾有过这样一件趣闻：

洛克菲勒刚开始步入商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想发财，但苦于无方。有一天晚上，他从报纸看到一则出售发财秘书的广告，高兴至极。第二天急急忙忙到书店去买一本，他迫不及待把买来的书打开一看，只见书内仅印有"勤俭"二字，使他大为失望和生气。





洛克菲勒回家后，夜不成眠。他反复考虑该"秘书"的"秘"在哪里？起初，他认为一本书只有这么简单的两个字，可能是书商和作者在欺骗读者，而且他一度曾想指控他们。但经过千思万虑，他越想越觉得此书言之有理。确实，要致富发财，除了勤俭以外别无其他方法。于是他加倍努力工作，千方百计增加收入。这样坚持了 5 年，积存下 800 美元，然后将这笔钱用于经营煤油，终至成为美国屈指可数的大富豪。

犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿，他们既千方百计努力赚钱，同时也想尽各种办法节省不必要的开支，也是他们的生意获得赢利的秘密之一。

努力挣钱是开源的行动，设法省俭是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到，同时也需要杜绝漏洞才能积聚。犹太人很会算账，他们计算过，如果每人每天储蓄 1 美元，依照标准利率计算

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的话，坚持一二十年，也很容易就达到100万美元。因为这种有耐性的积蓄，很快就会得到利用，由此便会得到许多赚钱的机会，将积蓄的钱持续发挥其生钱的作用。

对待朋友和钱要泾渭分明

莎士比亚有句名言："不要把钱借给别人，借出会使你人财两空；也不要向别人借钱，借进来会使你忘了勤俭。"这句话虽然有一定道理，但却和犹太人的生意经正好相反。

你可以用其他友善的方式接济你的朋友，但不要借钱给他。借钱给他人就是掏钱为自己买了一个敌人。

犹太人朋友之间很少涉及金钱，他们之间朋友是朋友，金钱是金钱，分得十分的清楚，一般不把友情掺入金钱，也不借钱给别人。

犹太人之间的朋友，大家彼此都很不错，就在一起吃饭喝酒，这样的朋友关系就表示你是他喜欢的朋友，他愿意和你经常的来往。但是你要是借钱，他们很少答应。

这不是因为犹太人不喜欢自己的朋友，也不是因为大家彼此之间不信任，而是他们处事的一种精明。

犹太人是十分自尊的，他们一般是决不肯向人求助的，即使遇到了困难他们也是依靠自己的力量来解决，而很少向别人请求帮助。犹太人在生活上借钱，与他们在生意上的借贷是不一样的。假如一个人向自己的朋友去借钱，那说明这个人已经处于生活比较困难的时候了。有人借钱给他，他就总是感到忐忑不安，心里总是想着怎么样把钱尽快还给自己的朋友，见了朋友就感到很不好意思，虽然朋友对他仍然很亲密，甚至那人浑然不觉借钱人的尴尬。而借钱人为了避免这种愧疚的心情一般就会回避自己的朋友，希望自己尽快的还钱，那样自己才觉得在朋友面前会坦然，有了这种心理，这样的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

朋友就会因为金钱变得很不自在，让人感觉不舒服。

而朋友呢，如果也恰好需要这笔资金，但是已经将钱借给别人，而且为了让别人放心，自己一般不会说还钱的时间，这样就是朋友什么时间有了钱，就什么时间来还，而自己许多事情却急切需要资金办理，但是话已经出口，就很不好意思去要钱，而自己的事情却不得不去向别人借钱，这样大家的心理都不舒服。所以，犹太人之间就心照不宣地达成默契：不借钱给自己的朋友。

犹太人开的餐馆贴着这样的一首歌谣："我喜欢你，你要借钱，我不能借，怕你借了，以后不再上门。"说的就是这样的意思。

犹太人喜欢放高利贷收取利息，这是他们几百年的传统了，他们如果自己有闲余的资金，就会把这些钱放出去收取利息，而有人需要钱自然就可以去借贷了。所以，犹太人没有钱的时候，喜欢去借贷，来充实自己的资金或者暂借资金来渡过难关。向他人借贷资金是一种商业行为，这与向朋友借钱的行为是不一样的。

有个故事是这样说：

雅可夫借给亚瑟 500 美元，明天就要到期了，但是亚瑟根本没有钱可以还。雅可夫三天前就已经提醒亚瑟，还有三天就该还钱了。"到明天雅可夫一定会来要钱的"，想到这里，亚瑟坐卧不宁，烦躁地在房子里走来走去。"你为什么还不睡觉？"他的妻子问他，"我向雅可夫借了钱了，明天早上非还他不可。""你现在有钱了吗？""我连一个子也没有呢！"

"既然这样，你就睡觉吧，着急的应该是雅可夫而不是你。"

亚瑟妻子的话代表了我们处理债务的一般态度，既然没有钱就干脆放心休息，反正着急也没用。而事实上，雅可夫也确实没有办法，自己的朋友没有钱，如果逼朋友还钱，那与朋友长久培养起来的感情就会因此而崩溃了。打官司更是浪费自己的钱财，对朋友的感情也更是致命的打击。

还有这一个故事：

梅西克向罗扬借 1200 马克，但是梅西克一直没有钱还，每当遇到罗扬，梅西克都会溜掉，避而不见。可罗扬又束手无策，只能唉声





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



叹气。

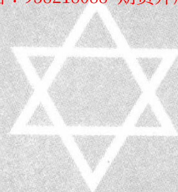
这时，他的另一个朋友对他说：“你不妨写信给梅西克，叫他尽快归还1800马克的债，瞧瞧他的反应。”

罗扬也十分需要这笔钱，不得已只好采纳了这个办法，就给梅西克去了一封信。

两天后，梅西克就回信了，信中说：“罗扬，我记得很清楚我只借了你1200马克，你怎么说我欠了你1800马克，随信附上1200马克，如果你要打官司的话，你准输。”

如果朋友之间真的到了这个地步，就可以想到以后两人的关系了。因此，洞悉人情的犹太人说：借钱，相当于掏钱给自己买了个敌人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



跟犹太人学赚钱



第2章 跟犹太人学经商的智慧

犹太民族是世界上最会经商的民族，犹太人善于运用资金，靠筹集的钱增多增值，把其用到最佳的配置位置上。尽管近两千年来四处受到排挤，但他们运用巧妙的经营智慧和处世哲学，以杰出技艺在狭缝中生存、发展，不但使整个民族保存下来，而且一次一次地以世界最富有的群落的形象出现。

Learn to make money from Jews

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1.赚钱的目标是实现二八法则

80:20 法则

《塔木德》说：想要正确，请运用规律。很久以来，为了研究金钱与世界的关系，犹太人研究生意经，同时也研究生意与人生的关系。他们发现：原因和结果、投入和产出、努力报酬之间本来就存在着无法解释的不平衡。一般说来，投入或努力可以分为两种不同的类型：一是多数，它们只能造成少许影响。二是少数，它们造成主要的、重大的影响。

一般情形下，产出或报酬是由少数的原因、投入和努力所产生的。原因与结果、投入与产出，或努力与报酬之间的关系往往是不平衡的。若以数学方式测量这个不平衡，得到的基准是一个 80:20 的关系：结果、产出或报酬的 80％取决于 20％的原因、投入或努力。即：

80%的产出，来自于 20%的投入。

80%的结果，归结于 20%的起因。

80%的成绩，归功于 20%的努力。

具体到商业社会，则是：80%的成绩，归功于 20%的客户。

20%的产品或顾客，创造了企业 80%的利润。

举例来说，世界上大约 80％的资源，是由世界上 15％的人口所耗尽的。世界财富的 80％，为 25％的人所拥有。在一个国家的医疗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

体系中，20％的人口与20％的疾病，会消耗80％的医疗资源。凡是认真看待80:20法则的人，都会从中得到有用的认识，有时甚至因此改变命运。

拿破仑·希尔指出：一般而言，80:20法则的第一种用处是让人注意到造成该关系的关键原因，也就是认出哪些是导致80％(或其他数字)产出的20％投入。假如20％喝酒的人喝掉了80％的啤酒，那么这部分人应该是啤酒制造商注意的对象。尽可能争取到这20％的人来买，最好能进一步增加他们的啤酒消费。啤酒制造商出于实际理由，可能会忽视其余80％喝啤酒的人，因为他们的消费量只占30％。

同样的，当一家公司发现，自己80％的利润来自20％的顾客，就该努力让那20％的顾客乐意扩展与他们的合作。这样做，不但比把注意力平均分散给所有的顾客更容易，而且也更值得。再者，如果公司发现80％的利润来自20％的产品，那么这家公司应该尽全力来销售高利润的产品。

要做到80:20法则应注意如下事项：

1. 鼓励特殊表现，而非赞美全面的平均努力。

2. 寻求捷径，而非全程参与。

3. 练习用最少的努力去控制生活。

4. 选择性寻找，而非巨细无遗的观察。

5. 在几件事情上追求卓越，不必事事都有好表现。

6. 在日常生活中，找人来负责一些事务，我们可以运用园艺师、汽车工人、装潢师和其他专业人士来发挥最大效益，不需事必躬亲。

7. 选择事业和雇员，如果可能，就自己当老板。

8. 只做我们最能胜任且最能从中得到兴趣的事。

9. 从生活的深层去探索，找出那些关键的地方，去获取好处。

10. 少做一些，锁定少数能以80:20法则完成的目标，不必苦苦追求所有机会。

11. 当我们处于创造力巅峰，被幸运女神眷顾的时候，务必善





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



用这少有的“幸运时刻”。

正如犹太人所说：没有任何一种活动不受 80:20 法则的影响。大部分使用 80:20 法则的人，都像寓言故事的盲人摸象，只知其局部的力量与运用范围。若想成为 80:20 法则的思想家，你需要创造性地积极参与。如果你想从 80:20 法则中获得好处，你必须首先注意运用它！

金钱莫问出处

在经商活动中，犹太人对生意对象总是一视同仁，而不带一丝成见。在犹太人看来，因成见而坏了赚钱的生意，简直愚蠢至极。

有一位演讲者在一个公众的场合演讲，他拿起了 50 美元，高举过头顶。

“看，这是 50 美元，崭新的 50 美元。有谁想要？”结果所有的人都举起了手。

然后，他把这张纸币在手里揉了揉，纸币变得皱巴巴的了，然后又问观众：“现在有人想要这 50 美元吗？”所有的人举起了手。

他把这张纸币放在地下，用脚狠狠地踩了几下，钱币已经变得又脏又烂了。

他拿起来钱，又问：“现在还有人想要吗？”

结果还是所有的人都举起了手。于是他说：“朋友们，钱在任何的时候都是钱，它不会因为你揉了它，你把它踩烂，它的价值就会有任何的变化，它依然可以在商店里花出去。”

为什么那张钞票在那个演讲者的手里揉皱了，又被它踩脏弄破了，还是有人想要它呢，因为钞票就是钞票，钞票是没有高低贵贱的，它不会因为受到了什么“待遇”就有所差别，它还是以前一样的价值，和其他的等面值的钞票的价值是一样的，只要它们的价值一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样，钞票都是平等的。

犹太人就是这样的观念，所以他们总是不怕生意细微，即使连小的生意也是不会放弃的。在他们的经商历史中，他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上，实际上是在教人们创造和积累财富必须处心积虑，必须巧捕商机，必须妙用手腕。

犹太人散居世界各地，虽然他们也有国籍之别，但是他们都自视为同胞，而且他们之间都经常保持密切的联系。犹太人在经商过程中的宝贵经验：贸易之中无成见；要想赚钱，就得打破既有的成见，就像金钱没有肮脏和干净之分一样。犹太人对交易的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从对方的手中得到钱，就可以做。犹太人观念中，除了犹太人之外，一律被称之为外国人。为了赚钱，不管哪国人，都是他们交易的对象。他们绝对不会因为交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质而放弃一桩能赚钱的生意。

犹太人聪明地认识到：要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚；要敢于打破旧传统，接受新观念。众所周知，金钱是没有国籍的，所以，赚钱就不应当区分国籍，也不应为自己计划赚钱的种类限制圈子。这也是犹太人的成功所在。



而反观我们中国人，在赚钱时，总是特别注意钱的出处，开当铺、收购垃圾、卖棺材之类的钱，往往被大多数人认为是肮脏的钱，规规矩矩地工作挣得的钱才是干净的钱。而在犹太人看来，钱是没多大区别的，既然都是钱，我就可以赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。把钱加以区分，是一件无聊透顶的事，既浪费时间又束缚思想。这是犹太商人的一大特点。

明确赚钱的目标

无论从哪个角度来说，钱是人生不可或缺的一部分。对于物质上的生存，它是必需的，对于精神的追求，它可以成就重大的事情，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是人们成功的标志，也是人们获得高质量生活的保证。难怪犹太作家索尔·贝娄说："金钱是唯一的阳光，它照到哪里，哪里就发亮。"

犹太商人认为：赚钱并不是什么容易的事，也是件靠智力和体力共同完成的事。要学会用脑子赚钱，用信息赚钱，靠掌握人们的心理赚钱。大钱小钱都可以赚，只要赚到钱，就比没有钱赚好！赚钱这项人生游戏，需要两大项：脑子和手脚。

犹太人做生意，他们给自己制订的目标一定要实际，要有可能实现才行。一家公司办公室的北面大墙上，写了一条标语："有信心不一定会赢，没有信心一定会输；行动并不意味着成功，没有行动一定会失败。"这条标语的意思是说，敢想才敢做，想赢就会拼，敢拼才会赢。

彼得·维克多·尤伯罗斯是一位杰出的犹太商人，他在大学毕业后，去了一家飞机场和航空公司工作，由于工作出色，在短短的一年时间内，就被提升为副总经理。后来他在好莱坞开设了一家国际运输咨询公司，这时只有一间办公室。由于他讲求诚信，经商有方，到1967年，他已拥有36万美元的资金，并开始发售股票。1972年，他转向经营旅游服务业，公司得到了迅猛的发展，将原有的在世界各地的38个办事处发展到100多个。一年后，他创立了800家旅游公司。1974年，他成立了第一旅游公司，用了不到半年时间，他的旅游公司发展成为全世界拥有200个办事处、1500名工作人员的北美第7大旅游公司，年总收入约2亿美元，纯利润达几百万美元。

这只是尤伯罗斯白手起家以来取得成就的开始，他计划以1060万美元的价格出售他的第一旅游公司，准备私人筹办奥运会，开始另一项具有风险的"空白"事业。作为犹太商人，他首先意识到的是举办奥运会所带来的经济效益，而绝非只是体育或政治意义。"任何东西到了商人手里，都会变成商品"，对于这一点，尤伯罗斯感受最深，杰出的企业家最关注的是企业的信誉，产品的品牌效应。尤伯罗斯决心利用举办奥运会的机会，提高赞助费用，并计划只接受30家赞助单位，从每一个不同的行业中选出一家，赞助费用至少400万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美元以上，获得赞助权的单位可取得奥运会某项产品的专卖权。规定一出台，各大公司为了获得赞助权，竞相抬高赞助费的价格。

可口可乐和百事可乐两大公司长期处于激烈的竞争状态，这次也参加了本届奥运会赞助单位的角逐，尤伯罗斯向两大公司抛出了400万美元底价。当百事可乐公司还处于犹豫状态时，可口可乐公司已把赞助费抬高到了1300万美元，并一举夺得饮料行业独家赞助商的权利。

尤伯罗斯在获得1300万美元的赞助后，把下一个目标定准在柯达公司和富士公司的竞争上，柯达公司提出赞助100万美元的要求，被尤伯罗斯拒绝了。富士公司希望能将产品销往美国市场，经过讨价还价后，终于以700万美元获得在胶卷行业的独家赞助权。此外，还有美国的通用汽车公司和日本的丰田公司等也加入了这场激烈的竞争。

最后，尤伯罗斯举办的“私人”奥运会，获得了3.85亿美元的赞助，他还通过将运动会的电视实况转播权作为专利拍卖，从而以2.5亿美元的高价拍卖。在美国广播公司(ABC)和全国广播公司(NBC)的激烈竞争中，奥运会转播权终被美国广播公司赢得。后来，美国广播公司又以7000万美元的价格将奥运会的广播转播权分别卖给了美国、澳大利亚等国家。因而尤伯罗斯在此项目上筹集到的赞助费达到2.8亿美元。不仅如此，就是对于参加美国境内奥运火炬接力跑的人每人次也征收了3000美元，他获得了3000万美元的现金。据统计，通过此次私人举办奥运会，尤伯罗斯至少获得了2.5亿美元的净利润。



在犹太商人看来，树立目标总离不开三个步骤：第一个步骤是确立自己的目标；第二个步骤是制订实现目标的计划；第三个步骤是做出时间安排，确保计划的实现。

犹太商人认为：追求目标的大前提，是无论如何不能放弃，如果情况许可，也应具备适时扩大战果的行动力，要做到这一点，必须具备冷静判断状况的能力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



崇尚现金主义

犹太人赚钱时还有一个较特别的地方，就是遵守现金主义，他们是现金主义的实践者。

犹太商人做生意，是以现金为标准的，不愿意赊账。他们在对贸易伙伴的信誉评估时，首先考虑的是他的公司值多少钱，他的财产可换成多少现金。然后在此基础上与其做生意或确定价格条款。他们认为，世事多变，风雨无常，一旦发生天灾人祸，除了现金钞票外，别无他物可以让人立即东山再起。犹太人注重现金主义，可能与他们历史上长期遭受迫害有关。这种历史教训使他们形成了现金的观念。

对这一点，无论犹太商人自己，还是其他民族的商人都有觉察。我们先看一则犹太商人关于现金的笑话。

有一位犹太人，病危临终之际，立下遗嘱：

“请将我的财产全部兑换成现金，用这些钱买一张高级的毛毯和床，然后把余下的钱放在我的枕头里面，等我死后再将它们一同放进我的坟墓，我要带这些钱到天国去。”

富翁死后，亲人依遗嘱准备将死者所有财产换得的现金一同埋进他的坟墓。这时，他的一个朋友觉得这样太可惜，就灵机一动，飞快地掏出支票和笔，签下了同等的金额，撕下支票，放入棺材。他轻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

轻地对死者说：

"伙计，金额与现金相同，你会满意的。"

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱。正如我国的一则俗语所言："赊三不如现二"，犹太人这种对钱的态度，对我们的现实生活大有参考价值。

动荡的生活和社会环境，决定了犹太人在财产选择上与众不同。他们通常是持有现金，或把钱换成黄金及钻石，固定财产少之又少。因为土地、建筑物等固定财产是无法携带的，一旦时局紧张就得弃之而走，这对犹太人来说是非常巨大的损失。

事实上，在当今的贸易活动中，现金仍是十分重要的，瞬息万变的市场，风险潜伏在各种买卖活动中，如果忽视了现金主义，往往会导致血本无归。

所以，犹太商人的现金主义观念是很有道理的。

彻底采取现金主义，是犹太人的商法之一。他们只信任自己和现金，由此可见现金在犹太人生活中的地位。他们认为，唯有现金才能保障他们的生命及生活，以对抗天灾地变以及人祸。

犹太人的现金到底的做法，在日常生活以及交往中表现得特别明显。如果你在做生意时与犹太商人打过交道，也许就明白他们对交易对方的评价。

他们的心中想的是，"那个人今天究竟带了多少现款？"更令人惊讶的是对公司的评价："今天那个公司，换成现款，究竟值多少？"他们力求把一切东西都"现金化"，用现金换算来估计有多少价值，即相当于多少现款。

犹太人的这一观念，决定他们的商品交易力求是现金交易。纵然交易的对方，在一年后确能变成亿万富翁那难保证他明天不发生异变。在缤纷复杂的世界里，有谁能知道明天会是怎样的？人、社会及自然每天都在变，只有现金是不变的，这就是犹太人的信条。

正因为如此，犹太人对银行存款不感兴趣，银行存款虽然有利息，但利息是微乎其微的，而且利息的增长幅度还不如物价上涨速度快呢，现金虽然没有利息，但因没有银行存款之类的证据，也不需





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



要交纳财产继承税，所以，现金虽然不增加，但也不减少，对于犹太人来说，不减少就是不亏本的最起码条件。

在现实生活中，犹太商人中也不乏如此热爱现金的。19世纪的南非首富之一，犹太钻石商巴奈·巴纳特就始终和现金或现金之类的东西打交道，喜欢钻石、金镑和纸币，而不赏识那些被称为“股票”之类的纸玩意儿。

还有英国犹太富商、欧洲第三大食品生产和经营集团卡文哈姆公司的老板詹姆斯·戈德史密斯爵士也热爱现钞：他对售出的东西一般都要求支付现钞，而购货时则往往尽可能用股票支付和采取长期借贷的方式。

犹太人之所以奉行彻底的现金主义，一方面是因为他们可以随身携带现金迁移，另一方面是因为他们对任何人都不放心，一旦将商品赊出去，拿不回来怎么办？如果马上要搬走，岂不要白白损失？所以，唯有现钞是安全、可靠和永恒的。

使用正当的手段经营

《塔木德》指出：“好的信誉，等于财富。”生意场上有很多人终日想着赚钱，有时甚至用一些旁门左道的办法获取金钱。对此，犹太人有着独特的看法，他们认为：“能否被人尊重，能否正直地经营生意，才是人生最大的奖赏。”美国最富有影响的犹太商人约翰·皮尔波因特·摩根也曾经说过这样一句话：“我最重视的是人的品德，其重要性远远凌驾在钱或是任何其他事物之上……只要是我不信任的人，都别想从我这儿拿走一毛钱。”

20世纪初期，约翰·皮尔波因特·摩根堪称全世界最有影响力的人物；他也是全世界至今最具影响力的金融巨子。出于对合并企业的热情，他在1901年创造了全美国第一个亿万企业。曾有报道指

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出:“上帝创造了世界,但是 1901 年却是在摩根的手中组织起来。”

摩根最大的资产是他的脑袋和决心。通过证券交易、重整公司和整顿铁路,他建立起独霸全国的金融王国。他的个性也是其成功的重要元素之一。摩根天生具有领导魅力,员工对他自然充满信心并且信赖有加,这对银行家而言无疑是最佳的组合,尤其在 20 世纪初期更是如此。当摩根的父亲在 1890 年去世之后,他接管公司,并且进而将它合并到自己的公司,在巴黎和伦敦都设有分公司。

摩根做投资有个原则,即只有他信赖的人或是合资的公司能借到他的钱。有一次,有位老朋友的儿子向他借钱做生意,摩根觉得他不可靠而拒绝了他的要求,但是立即对他说:“让我带你去看个同样有价值的东西。”他带着这个年轻人肩并肩地走在纽约证券交易所的大楼里。突然之间,这个年轻人了解到就算摩根不想借钱给他,愿意出资赞助他的还是大有人在的。逝世前的 123 天,摩根参加“金钱托拉斯听证会”。美国第 27 任总统威廉·塔夫脱, 可谓反托拉斯斗士,在他的积极推动下,反托拉斯的国会议员,对具有托拉斯性质的企业进行审核。对摩根商行的审核项目是,银行及信托公司与个人之间的存贷关系,因为议员们认为摩根的信用贷款有问题。

“……银行与信托都是很讲究贷款者的信用的, 而信用就该是财产的抵押,但据说没有抵押您也放贷,是吗? ”众议院银行货币委员会主席普乔问摩根。

摩根神态自若、仪表威严地回答:“主席先生,请别忘了,这个世界上除了财产的信用,还有人相信人的信用。”

“请问,你是不是说谁都可相信,不管他有没有钱? ”

“对! ”

“即使他一文不名? ”

“是的。许多身无分文的人到我的办公室来过,我可以当场开给他一张百万元的支票,如果我信得过他。”

“难道商业信用不依赖金钱与财产吗? ”

“除了金钱和财产不是还有人格吗? ”

“哪一项最重要? ”





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“当然是人格，金钱买不到人格！”

摩根的回答和做法大快人心。第二天，纽约报纸头版以大字标题推出——“**摩根信条：人格是信用的基础**。”

摩根也是个很著名的艺术收藏家，毫无疑问，除了艺术上的价值之外，他也受到收藏品投资价值的吸引。他在 1890 年（大约他父亲去世那几年前后）开始收集艺术品，直到 1913 年他自己去世之前，他的艺术珍藏品的规模已经到了无人可及的地步，这当中包括了各式各样的珠宝、油画、素描、雕像和珍贵手稿。摩根也是个慈善家，他把大多数的珍藏都捐给纽约大都会艺术博物馆。

如果英雄林立的企业界也有宙斯的话，那么，约翰·摩根是当之无愧的一个，起码，在美国他是一个举足轻重的重要人物。

员工第一，顾客第二

在《犹太法典》中记载着这样一个故事：

有两个男子被人追杀，他们没命地往山上逃，最后来到一个断崖边，没有桥，只有一条绳子通到对岸，没有其他路好走，他们已经走投无路。于是两人便决定沿着这条绳子走过去。

第一个男子就像是走钢丝的高手一样，很快到达了对岸。第二个男子紧跟着来到绳子边，他向下一望，下面是深不可测的山谷，石子掉落下去，好长时间方能听到回音。他很害怕，就大声问第一个人：“你是怎么走过去的？有什么诀窍？”

那人在对岸回答：“我是生平第一次走这种绳子，我也害怕得很。如果你问我为什么能走到这边来，我只能说当我快要倒向一边时，就在另一边用力，保持平衡的缘故。”

“只有保持平衡，才能求得生存。”在这则故事中，犹太人向世人透露的就是这样的观念。那么，如何才能使人们真正得到内心的平衡呢？有一位犹太商人发明了一种人际平衡术，他一反许多公司所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强调的“顾客第一”的原则，而强调“我们的人第一，我们的顾客第二，这样做，一切都会顺利”。在这个口号中，他巧妙地使用了第一和第二来平衡职工和顾客的关系，从而为争取公司人员的团结奋斗提供了一个好的前提。

美国的凯姆朗公司是一家很小的服务性公司。它的业务只不过是为住宅的草坪施肥、喷药而已。但它的经营思想、管理方针却十分独特，吸引了大批学者去研究它。很多人对它的经营思想和管理方法推崇备至，称它是唯一真正以“爱的精神”经营企业的公司。所谓“爱的精神”，即对顾客服务要尽心尽力，对自己的员工要倍加关心爱护。在一般的企业里，管理者往往只注意其中的某一方面，而忽略了另一方面，但在凯姆朗公司，这两方面都得到了完美的贯彻实施。正是这种“不合常规”，强调“爱的精神”的经营思想和方式，使公司的发展取得了意想不到的效果。凯姆朗公司 1969 年开业时只有 5 名职工，两辆汽车，到了 1985 年，已拥有 5000 名职工，营业额高达 3 亿美元。

公司的发展归功于公司的创始者犹太人杜克，正是他创造了“不合常规”，以“爱的精神”经营企业的方法，并把它一直坚持下来，使公司取得突破性进展。





杜克的经历很平凡，但在平凡的经历中也有一些带有传奇色彩的故事。1949 年，杜克为了养活父母、妻子和三个孩子，被迫停止了大学学业，回到家里的小农场劳动。

在困顿的年代里，杜克没有忘记奋斗，他不甘心于现实。1968 年，杜克终于下定决心卖掉了农场，他用这笔资金和从亲朋好友那儿借来的 4 万美元成立了凯姆朗公司。起初，公司的员工只有 5 人，这其中包括他那 70 高龄的老父亲。

凯姆朗公司成立后，由于员工少，人手不足，杜克经常一大早就开车出门，为用户护养草坪、修剪树枝，直到天黑才能回家。他这样一干就是好几年，这几年的劳累生活也成为他爱心源泉的一部分。他深深地体会到了工作的艰苦，因而在他当上主管不再劳动以后，他能以自己的亲身感受去体会员工们的心，关心他们，爱护他们。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



由于凯姆朗公司服务诚恳、忠实，很快受到了广大顾客的信任，凯姆朗公司也由此和广大顾客建立了一种亲密关系。顾客们常常在上班、外出时让公司为草坪喷药和施肥。喷的药挥发性很强，一小时后就不留任何痕迹。顾客回来后，根据门上留下的纸条来判断凯姆朗公司的人是否服务过，纸条上写着："药液未干前，请不要在草坪上坐卧。"就是这一句不起眼的话竟打动了千千万万个顾客的心，使他们备受感动，信任感也随之而出。因此，许多顾客都和凯姆朗公司订立长期合同，让其长期为他们服务。

凯姆朗公司的员工都是独自外出工作，工作中难免出错，但员工们的责任心都非常强，出了错，都能自觉赔偿，分毫不差。因为大家都知道，这关系到公司的声誉，必须认真去做。员工们高度的责任心为公司赢得了很高的声誉。

凯姆朗公司的工人之所以具有这种"神话"般的高度责任心，之所以全力维护公司的荣誉，是由于凯姆朗公司用"爱的精神"对待自己的员工，使每位员工都感到公司就是自己的"家"，他们就是公司的"主人"。

杜克的老父亲传给公司的信条是："我们的人第一，顾客第二，这样做，一切都会顺利。"杜克对这一信条非常赞同，在他的工作中始终坚持它。他不仅要求员工们对用户要尽心尽力提供服务，而且时时和工人们在一起，和他们谈心，解决他们的困难，有时也让工人们参与管理和决策。他尽力营造一个环境，使员工们在公司里就如同在家中一样，只有亲情、友情，而没有上下级之间的那种严肃。工人们对杜克非常尊敬，他们把公司作为自己的"家"，全心全意地为公司、为顾客服务。在凯姆朗公司，喷药、施肥的工人被称为"草坪养护专家"，受到企业管理层的尊重。

公司的最高领导杜克对工人的关心是出于内心的感情，而不是装腔作势，或沽名钓誉。一次，杜克提出购买莱尼湖畔的废船坞，把它改建为公司职工的免费度假村。公司高级财务管理人员费了九牛二虎之力，才说服杜克放弃了这项超过公司能力的计划。但是，杜克关心自己员工的热情并没有停止，不久，他又想在佛罗里达的沙滩

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上修建公司的职工度假村，但这项计划的开支也大大超过了公司的能力，高级财务管理人员不得不再次劝阻他。杜克并不是不知道公司的财力，他明白，这些超过承受能力的计划的结果将会是什么，但为了让他那些辛勤劳动的职工们过上好的生活，他可以抛开这一切。

后来，杜克瞒着公司的财务人员，买下了一条豪华游轮，让职工度假。又包租了一架大型客机，让工人去华盛顿旅游。这一切耗费了公司的大量资金，但杜克却对此毫不在乎，他的心中只有他的员工，他的目标就是与他们有福同享。事后，一位负责财务的副总裁说："杜克要我签字时，根本不知道我是否付得起这笔钱！可是当我想到那些从来未坐过飞机的工人上飞机时的表情后，我再也无话可说。"

凯姆朗公司提升中层管理人员时，同样"不合常规"，根本不理睬管理教科书上的条条。只要工作努力，任何人都可以得到提升。杜克对人才特别重视及珍爱，他绝不会错过任何一个提拔有才能者的机会。他常常从董事长办公室"失踪"，跑到草坪上和工人们谈话，了解他们的想法和需要，向他们征求意见，然后跑回办公室，把工人的反映变成逐条下达的指示，布置下去。

"爱的精神"就是关心下属、关心顾客，让你的热心与爱心去感化你的下属、你的顾客，人们就会对你刮目相看，把你推向成功。杜克深深体会到这种"爱"的力量，所得到的回报是巨大的成功。人与人之间是相互联系的，在处理每个问题时，请记住这一条：把自己放在别人的位置来考虑问题。





有声誉就有财富

在犹太人看来，在商业上，商誉是时刻要注意的。损害商誉，必然会失去主动；坚守商誉就是控制了局势。因为商誉就是财富，要想获得成功，必须重视商誉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有关经济商誉的第一点，犹太商人巴菲特认为，如果一家公司的资本报酬率能够达到平均以上的水准，那么该公司的实质价值就应该超过它的有形资产的总值。例如，在 1972 年，蓝筹印花公司以 2500 万美元的价格收购了喜诗糖果公司。那个时候，喜诗糖果公司拥有 800 万美元的有形资产。喜诗糖果公司以 800 万美元的资产，在没有负债的情况下，每年的税后盈余高达 200 万美元，或者说是资本的 25%。喜诗糖果公司并不是靠它的工厂、设备以及存货的公平市价，来赚得这样超乎寻常的收益的。

按照巴菲特的解释，喜诗糖果公司之所以能够有这么好的业绩，是因为它享有提供优良糖果以及服务的名声。正因为享有这样的声誉，喜诗糖果公司可以将它的糖果价格订得比生产成本高出许多。这就是经济商誉的精髓所在。只要良好的声誉持续不坠，这种特殊的价格就可以带来更高的收益。而经济商誉将会维持在这样的水准，甚至与日俱增。

根据一般公认的会计原则(GAAP)，当一家公司以超过其资产净值(总资产减去总负债表)的价格成交卖出时，这个多出来的价值将被列在资产负债表的资产栏内，并且定名为商誉。就像其他的资产一样，这个商誉将以 40 年的期限来摊还，在每个会计年度，商誉将减少 1/40 的价值，并从盈余里面扣除。既然蓝筹印花公司以超过喜诗糖果公司有形资产 1700 万美元的价格把它购买下来，那么在蓝筹印花公司资产负债表上的资产栏内，就必须列入商誉这一项。在每一年度，这个商誉的 1/40，也就是 42.5 万，以盈余的减项为科目从资产负债表上扣除。在年限到期之后，喜诗糖果公司的会计商誉将不复存在，但只要其名声持续不坠，它的经济价值就会持续成长。

对良好商誉的信仰，从巴菲特的投资活动更能看出。

由于“老脑筋”，巴菲特跟不上新经济日新月异的步伐，投资业绩大幅滑坡。从我们的习惯思维看，一个几十年来几乎战无不胜的投资大师偶有失误其实算不得什么，可他偏偏跟自己过不去，在公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

布年度报告时，不但承认因拒绝投资网络股造成年度报告利润下降使股东利益受到损失，而且表示对此承担全部责任并诚恳地向股东道歉。

在投资领域，巴菲特的做法是难能可贵的，我们不得不被这位投资大师尊重股东的作风而感动。反观我们的某些上市公司，当提到成绩时常常说得头头是道，而一旦遇到错了，老是找借口，这样就极容易失信于股东。

经商口碑很重要

《塔木德》指出：金钱是商人经济的担保，而品德是信誉的担保。说到经商成功，人们常常最先想起的是：聪明、勤奋、机遇等。然而人们不会想到，有时品德却在不经意之间决定了一切。

法国银行大王、犹太人莱菲斯特年轻时有段时期因找不到工作赋闲在家。有一天，他鼓起勇气到一家大银行找董事长求职，可是一见面便被董事长拒绝了。

他的这种经历已经是第52次了。莱菲斯特沮丧地走出银行，不小心被地上的一根大头针扎伤了脚。“谁都跟我作对！”他愤愤地说道。转而他又想，不能再叫它扎伤别人了，就随手把大头针捡了起来。

谁想，莱菲斯特第二天竟收到了银行录用他的通知单。他在激动之余又有些迷惑：不是已被拒绝了吗？

原来，就在他蹲下拾起大头针的瞬间，董事长看在了眼里，董事长根据这件小事认为这是个谨慎细致而能为他人着想的人，于是便改变主意雇佣了他。

莱菲斯特就从这家银行起步，后来成了法国银行大王。

莱菲斯特的机遇表面上只因拾起一根针，是偶然之事。但实际





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



上是他可贵的品格给了成功的可能，所以培养良好的品格是成功必不可少的条件。

品德不但能够使你获得他人的好感，而且还是你扩大事业的重要条件。事实证明，如果你能够以良好的道德标准去处理每一件事，甚至对于那些举止过分的人也能以德报怨，那么你必定能够赢得人们的理解和支持。

有一个顾客欠了迪特毛料公司15美元。一天，这位顾客愤怒地冲进了犹太人迪特先生的办公室，说他不但不付这笔钱，而且一辈子再也不花一分钱购买迪特公司的东西。迪特先生让他耐心地说了个痛快，然后对他说："我要谢谢你到芝加哥告诉我这件事，你帮了我一个大忙。因为如果我们的信托部门打扰了你，他们就可能也打扰了别的好顾客，那就太不幸了。"他请顾客放心："我们的职员要照顾好几千个账目，比起他们来，你不太可能出错。既然你不再向我们购买毛料，我就向你推荐一些其他的毛料公司。"这位顾客给他的儿子起名为迪特，他一直是迪特公司的朋友和顾客，直到去世为止。

由此可见，品德对于商人来讲并不是可有可无的东西。

做生意要学会说"不"

谈到做生意的妙诀，不同的商人可能有不同的心得体会，对于日本人来说，"是"可能是赢得顾客欢心的最好办法，而对犹太人来说，"不"才是真正战胜商业对手的锐利武器。

我们知道，在谈生意过程中，买卖双方不但要互相竞争，也需要彼此合作。过于好战的人不懂得怎样与人合作；希望受人喜爱的人则尽可能逃避竞争，因为他们不知道怎样开口拒绝他人。当我们想拒绝别人时，心里总是想："不，不行，不能这样做，不能答应！"可是，嘴上却不敢明说，只能含糊不清地说："这个……好吧……可是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

……”当然这种口不应心的做法，一方面是怕得罪人，另一方面，过于直率地拒绝每一个问题也不利于待人接物。但是，要知道，在谈生意中有勇气说“不”其实是一招以退为进的妙招。

根据犹太商经的说法，犹太商人之所以说“不”，是基于如下几个理由。

一、说“不”是一项权利

一般而言，在生活中，拒绝一个人需要勇气，因为拒绝会使对方难为情，没有面子，尤其是不高兴的“不”，更是令人无地自容。所以，没有人轻易说“不”，即使是自己再不情愿，也要语气委婉，七拐八折，直来直去的“不”一般不轻易出口。

因此，有人在谈生意中时照搬这一套，不轻易说“不”，怕使双方感情隔阂，也怕把生意谈崩。尤其对那些急于从谈生意中获得一点什么的谈生意者来说，说“是”都来不及，哪里有说“不”的勇气！但小心谨慎的结果往往是谈生意失败。因为谈生意中对手一旦发觉你不敢说“不”，就会马上勇气百倍，信心十足，此消彼长，得寸进尺，想不赢都不可能。



可以说，上述这些失败的谈生意者都忽视了这样一个基本的谈生意准则：说“不”是谈生意当中的一项权利，对谁都一样！记住，要想在谈生意桌上赢得利益的筹码，就绝对不要放弃说“不”的权利！



一个谈判专家说过：“谈生意是满足双方参与彼此需要的合作而利己的过程。在这个过程中，由于每个人的需要不同，因而会呈现出不同的行为表现。虽然，我们每个人都希望双方能在谈判桌上默契配合，你一言，我一语，顺利结束谈生意，但是谈生意中毕竟是双方利益冲突居多，彼此不满意的情况时有发生，因此，对于对方提出的不合理条件，就要拒绝它。”但是，谈生意中的拒绝并不是一个简单的“不”字所解决得了的。你首先要考虑到如何拒绝方能不影响谈生意的顺利进行，此外，在谈生意中知道如何说“不”，知道何时说“不”，将还会对你在谈生意中所处的地位起到调整作用。比如，如果你善于运用此道，就能给对方一种深不可测的感觉，从而对你望而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



生“畏”，使你在谈判桌上占尽“地利”。

二、要有勇气说“不”

说“不”是需要勇气的，尤其是在针锋相对、寸步不让的生意桌上；就像士兵上战场一样，没有牺牲的勇气就不要上！为什么大多数人都没有勇气说“不”，拒绝别人呢？个中道理颇令人玩味。

每个人都希望自己受人欢迎。实验证明，握有权势能够影响他人者，都希望受其影响者喜欢他们。换言之，他们希望别人在听命行事的同时，对他们表示爱意。如果一个人希望被人喜爱的需求非常强烈，他还能成为一个好的谈生意者吗？答案是：不行。因为，谈生意本来就涉及不同的利益关系，所以身为谈生意者，必须要有勇气做出一些惹人生厌的事。当然，这并不是说谈生意者一定要具备好战精神。过于好战和希望受人喜爱一样糟糕。

有一次，犹太商人盖克先生在一次向保险公司索赔的谈生意中充分运用了这一妙招。理赔员说：“盖克先生，我知道，像您这样的人是处理大数额的，恐怕我这里没有大数额，我的出价只有 100 元。”盖克先生沉吟了一会儿没说话，但是脸上的血色全没了。他也没有说“不”，只是哼了声。理赔员嘟哝道，“对不起，好吧，忘掉我刚才的话吧，再多点，200 元吧。”盖克先生说道，“再多点，根本没有多多少。”理赔员接着说：“那么好吧，300 元怎么样？”我们的谈判专家稍微顿了一会儿，“300 元，唉，我不知道。”理赔员咽了口唾沫：“好吧，400 元。”“400 元，唉，我不知道。”“好吧，500 元。”“500 元，唉，我不知道。”“好吧，600 元。”盖克先生一直是那声“唉，我不知道”。最后签订的索赔额是 950 元，而在谈生意之前，盖克先生的代理人只是要求得到 350 元。像盖克先生这样赢得谈生意的主动并不难，只需多一点点勇气。

三、要善于说“不”

不要没有任何技巧地对人说“不”。说“不”也需要技巧，这不奇怪，做任何事都需要技巧，运用技巧往往事半功倍，反之则事倍功半。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家汽车公司的销售主管一次在跟一个大买主谈生意，突然这位主顾要求看该汽车公司的成本分析数据，但这些数据是公司的绝密资料，是不能给外人看的。但如果不给这位客人看，势必会影响两家和气，甚至会失掉这位大买主。这位销售主管并没有说“不，这不可能”之类的话，只要他的话中婉转表达了拒绝之意，知趣的买主听后都不会再来与他纠缠。

此外，巧妙地说“不”，委婉地拒绝，以下几种建设性的做法也可供选择：用沉默、拖延、推脱、回避、反法、客气表示“不”；运用气韵味十足的“无可奉告”；“天知道，你不知道”；“事实会告诉你的”都可以表示自己的拒绝之意……总之，在犹太裔人看来，说“不”并不等于简单地说“不”了事，要善于说“不”，才能更有效地达到目的。

双赢才是好生意

犹太商人中流传着这么一则寓言故事：一只狮子和一只狼同时发现了一只小鹿，于是商量好共同追捕那只小鹿。它们合作得很好，当狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪心，不想和狼平分这只小鹿，于是想把狼也咬死，可是狼拼命抵抗，虽然后来狼被狮子咬死，但狮子也深受重伤，无法享受美味了。

试想一下，如果狮子不如此贪心，而与狼共享那只小鹿，岂不就皆大欢喜了吗？

以犹太商人看来，人生犹如战场，但毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭，而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破、两败俱伤呢？

不可否认，大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于他们生存的需要。但人类社会与动物界不同，个人和个人之间，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了战争之外，任何“你死我活”或“你活我死”都是不利的。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



当你在社会上行走时，建议你也采用“双赢”的竞争策略，这倒不是看轻你的实力，而是为了现实的需要，如前面所说，任何“单赢”的策略对你都是不利的，因为它必然会有这样的结果：

“双赢”是一种良性的竞争，更适合于现代社会的相互竞争。不过，人在自己处于绝对优势时常会忘记前面那则寓言所描述的状况，其最终的结果也必然是赢得很惨。这种赢又有何意义？

由于顾客是直接消费者，一种商品是否适用、质量好不好，顾客最有发言权。多数情况下，顾客的意见总是正确的。商业企业如果能经常听取消费者的意见，不断改进工作，就会招徕更多顾客，做成大批生意。

美国底特律有位叫伦纳德的犹太老板，他从经营中总结了一条经验：“对于企业经营者来说，顾客的建议、要求和挑剔总是对的，是绝对真理。”他举了个例子，说一天下午，有位妇女提着一只火鸡找到市场经理，说那只鸡干瘪无味，要求退换。经检验，这并非店方的责任，而是由于这位妇女烹调技术不佳造成的。按理说可以不换，但店方还是给她换了一只。

从此以后，这位妇女经常光顾，一年时间便从这个店买了5000多元的商品。伦纳德老板将此经营法称之为“顾客真理效应”。

我们现在有些企业往往不大重视顾客的意见。不要说对待责任在顾客的事，就是责任全在商店自己的问题，也会强词夺理，推卸责任，把顾客捧走了事。看了伦纳德这条“顾客真理效应”的经验，一定会受到很大启发。

灵活利用政策发财

哈默一生中最活跃的25年是1931年从俄国回来后开始的。在这25年里，他得心应手，在他发生兴趣的任何一个行业都取得了成功。形象一点说，他就像一个魔术师，从一个大礼帽里不断提出一只又一只兔子，从事工艺品的买卖就仿佛大礼帽里跳出的一只兔子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当哈默的眼睛盯在销售艺术品上的时候，他的耳朵却在倾听四面八方的声音。他听到一个清晰的讯号，罗斯福入主白宫以后，“新政”得势，美国的禁酒令就会被废除，全国对啤酒和威士忌的需求将迅猛增加，那时就需要空前数量的酒桶。

哈默非常清楚什么地方可以找到制酒桶用的桶板，除了俄国还能到哪里去寻找呢？他在俄国住了多年，清楚地知道苏联人有什么东西可以出口。于是，他订购了几船桶板，并建造了一个现代化的酒桶工厂。等产品出厂时，禁酒令恰好废除，酒桶供不应求。

有一段时间，哈默满足于当一名酒桶供应商，而没有涉足其他行业。不久，他的一位朋友金伯尔向他提供了一点证券市场的内部消息。二战已爆发，由于谷物紧张，酿酒厂不准使用谷物酿酒，威士忌酒会成为紧俏货。金伯尔怂恿他说：“赶紧买进一点美国酿酒厂的股票。这笔买卖没有丝毫风险，谁要是买他们一份股票，他们就准备给谁一桶烈性威士忌酒作为股息。”于是，哈默以每股 1 元的价格买了 100 万股。



对于哈默来讲，这可算是最不寻常的一笔投资，原因还不光是他几乎是个滴酒不沾的禁酒主义者。他从来不玩股票，因此 1929 年证券市场崩溃时，他是很少几个完全没有受到影响的富翁之一。某种讲究实际的直觉促使他不卷入那十年间狂热的投机买卖，因此证券市场的崩溃只不过是他茶余饭后在报上浏览到的一段新闻而已。如不是金伯尔而是另外一个人怂恿他去购买美国酿酒公司的股票，他可能会嗤之以鼻。可现在，哈默买下了一笔股票，随即他带着新娘去过了两个月的新婚蜜月旅行，早把这件事丢之脑后。等他返回纽约后，突然惊喜地发现，股票的价格已跳到每股 150 元。正当他准备出售股票时，金伯尔又来劝阻了。“别卖，”金伯尔说，“你从送你的威士忌酒里可以赚更多的钱，而股票仍是你的。”



之后，哈默将股息所得的 5500 桶烈性威士忌装瓶并贴上自己的商标出售。金伯尔在纽约的报纸上刊登了整幅广告，于是买酒队伍摩肩接踵。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



哈默的5500桶酒很快就卖了2500桶，剩下的部分本来很快就可以售完，哈默也高兴地准备售完就洗手不干这一行，但幸运之神又闯进了他的生活。有一天，有一位叫艾森伯格的化学工程师来访，哈默接见了他，愿意听听他的来意，但希望他不要待太长的时间。但谈话一开始，哈默就被对方吸引了。客人说，若纯威士忌掺上80%的廉价土豆酒精，数量就可增加5倍，而那时，大部分酒客会辨不出真伪。哈默的脑子转得飞快：如果情况属实，他剩下的3000桶酒就能变成15000桶，比他最初买的时候还多出9500桶，而且股票仍然是他的，划得来！

工程师来就是为了说服哈默，自然带来了样品，博士一尝，对方所言极是。于是，他就按照工程师的建议，迅速以廉价买下了一个政府急于脱手的亏损酒厂，而那时当地的土豆成灾、腐烂得臭气冲天。没过多久，这种混合酒就出厂了，又一次销路大增。

就在这时，美国政府又允许谷物造酒，这时哈默的混合酒就成了灾害，而当时买好的成堆的土豆正在腐烂，于是许多人主张关门大吉，包括金伯尔。哈默料定“谷物开放期”不会太长，仍然照常生产土豆酒精，于是仓库里的土豆泛滥急剧减少，酒桶却越堆越高。

果然不出所料，“谷物开放期”只持续了一个月。土豆酒精再一次成了畅销货，而哈默货源充足。接着，他又用4桶混合酒与美国酿酒厂换取1桶四年老窖纯威士忌。当然，他也担心下一次“谷物开放期”会出现，于是他一共买下了9家酿酒厂，足可以应付华盛顿一会儿开放一会儿禁止的谷物酿酒政策了。这样，需要混合酒时，他就出售混合酒，需要出售纯威士忌酒时，他就出售纯威士忌酒。为了占领市场，他又以每瓶4.45元的价格出售纯威士忌，而当时纯威士忌酒的价格是每瓶7元，混合酒的价格是每瓶4.95元，这一招大见成效。没过多久，他的“美国联合酿酒公司”就成了全美第二大威士忌酒生产厂家了，这也为哈默带来了丰厚的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

巧用法律漏洞

1870 年 6 月，洛克菲勒创建了俄亥俄州标准石油公司（即美伊石油公司），资本 100 万美元。世界经济史上最强大的托拉斯悄悄地诞生了。

当时，公司所在地共有 26 家炼油厂，为了买下这些与自己竞争的对手，洛克菲勒采取的第一个措施就是使这些炼油厂濒于破产，为此他秘密地和铁路运输大王凡德比尔特进行了一笔肮脏的交易，凡德比尔特给他 20％的运费优惠，相反却提高别的厂家的运费，这一下子使许多炼油厂难以维持。这时，洛克菲勒便逐个拜访这些炼油企业主，声称愿买下他们的工厂以拯救他们，他将用标准石油公司的股票来支付，而股票必会升值，从而保证他们将来各个腰缠万贯。这些炼油主们别无选择。这样标准石油公司的生产能力，从 1872 年的只占全美国的 4％，猛增到 1877 年占世界市场的 95％以上。

在垄断了石油市场后，洛克菲勒又大幅度地提高了产品价格，使新价格达到原来价格的 3 倍以上，欧洲买主对此群起抵制。但当这些买主用光库存油料后，即发现他们已无油可用，也无油可买，就这样，这些买主乖乖地接受了新的价格，使美伊石油公司一举成为世界第一大托拉斯企业，洛克菲勒本人也因此成为亿万富翁。

洛克菲勒想独霸美国石油业，泰特华德油管公司自然就成了他的眼中钉。尤其是泰特华德油管公司从石油产地铺了一条输油管直达安大略湖湖滨的威汤油库，这给洛克菲勒带来了很大的威胁。不除去这条油管，他寝食不安。

洛克菲勒想铺设一条与之平行的油管，可是油管必须通过巴容县的县境，而巴容县是泰德华特公司的势力范围。而且泰德华特公司早就促使议会通过一个议案，声明除了已经铺设好的油管外，不





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



许其他油管路经该县县境。

这是一个不小的难题。洛克菲勒苦思了许久，才得一妙计。

在一个没有月亮的夜晚，在巴容县的东北角突然来了一群大汉，他们手拿铁锨洋镐，只顾挖土掘沟，很快掘出一条沟，接着又一个劲地把油管埋入沟内，并迅速填平。天还没亮，他们已经全部完工。

第二天，人们发现美伊石油公司已经在巴容县安置了一条油管，县当局准备控告洛克菲勒。这一事件也惊动了报界，记者们纷纷采访。洛克菲勒召开了记者招待会，在会上他说："县议会的议案规定，除了已经铺设好的油管外，不准其他油管过境。希望大家到现场参观一下，以判定美伊石油公司的油管是否铺好。"

县议会自知议案不严密，被钻了空子，无可奈何，官司不了了之。

美国反托拉斯法通过以后，许多大企业被解散。洛克菲勒财团的美伊石油公司虽然也被起诉，但是由于公司的努力，案子未能成立。

美伊石油公司是全美数一数二的大企业，自然引起众人的注目。事隔 20 年后，迫于舆论的压力，国会又叫嚷对美伊石油公司进行起诉。这一次，洛克菲勒也认为是在劫难逃了，整天闷闷不乐，无精打采。

这时，公司的法律顾问中有一位青年律师，想出了一个绝妙主意。他建议把各州的美伊石油公司宣布为独立的公司，如纽约美伊石油公司、新泽西美伊石油公司、加利福尼亚美伊石油公司、印第安纳美伊石油公司……这些公司都各自有一名独立的老板，但实际上还是由洛克菲勒操纵。

那位青年律师为了这件事，连续一周日夜工作，替各公司设立独立账目，供参议院审查。最后，参议院表示满意，不再提起诉之事。

亚吉波多，这个洛克菲勒潜伏在泰特华德公司的卧底间谍，正在从事可怕的颠覆工作。除了帕塔森以外，他又召集了宾森所想到的那几位股东，进行全面性的颠覆。

帕特森拥有泰特华德公司的股票，他首先以公司内部混乱为借

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

口，想抽回自己所存股份，结果官司打到了法院。不久，另外 4 位股东也露出了真面目，公然摆出反叛的架势。

帕特森事件当然上了报纸头版头条，一直行情很好的泰特华德股票陡然暴跌。这正是美伊石油公司向当地股东收购股票的好机会，然而这种恶果却是宾森在纽约卖出公司债券造成的。

帕特森和其他 4 名内乱分子，为了夺取公司，不但造了许多空白股东委任状，还雇佣了全副武装的黑人，及带着鸭嘴镐、铁锹等工具的挖井工人，对总会场严加戒备，这样他们的吞并计划就顺利完成了。

洛克菲勒的行动很迅速，也很周密，整个吞并的计划早已安排妥当。第一步，他秘密投资 500 万美元，成立了名为"美国运输"的油管公司，一旦吞并泰特华德大功告成，将为美国运输再增加 3000 万美元投资。

同时，在原产地到克利夫兰，他铺设了口径约 11.5 厘米的油管，在原产地到水牛城之间，他铺设了口径为 15 厘米的油管，另外，在原产地和匹兹堡之间，也铺设了口径 10 厘米的油管。

完成了连续原油产地和纽约的油管铺设工程，美伊石油的发言人即发表以下谈话：

"根据本公司和泰特华德公司协定，本公司和对方的油管使用率为 88.5：11.5。"

铺设油管的技术问题，后起的洛克菲勒当然吸取了泰特华德很多经验。这种优势又把洛克菲勒的垄断梦向前推进了一大步。先是冷静观察赫普特的油管计划，然后坐享其成，把财富据为己有，这难道是洛克菲勒早已定好的锦囊妙计吗？

显而易见，在输油管的使用上，标准石油公司占有绝对的优势，泰特华德公司完全被洛克菲勒吞并了。洛克菲勒的垄断梦又因为这一次的胜利向前推进了一大步。

与原产地业者之间的油管大战宣告胜利后，标准石油公司继续稳步向前发展。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



用政治手腕封杀对手

政治以经济为基础，政治反作用于经济。洛克菲勒平生最得意的战术便是深刻地渗透了这句话：运用政治手腕封杀新的竞争对手。

1890 年，正当洛克菲勒的事业蒸蒸日上之际，他碰到了最强的对手：荷兰的达提尔河古。达提尔河古胆大心细，36 岁便担任了苏门答腊岛棉兰分公司的总经理，他踌躇满志，一心想把洛克菲勒的美伊石油赶出亚洲市场。他的油田在苏门答腊，然而命运给了他一个严峻的考验：洪水浸入了苏门答腊油田，他的轮船进港后运不到油，无法完成亚洲订单的任务！几经周折，他以更低价买到了巴库石油，于是他因祸得福，并且同时赢得了亚洲各地买主的信任。

达提尔河古正在崛起！

洛克菲勒怎能等闲视之！

他立即施展出得意战术，挥舞着政治大刀上台来了：他派人通过伦敦批发代理商鼓动财政界，向英国议会和新闻界施压。与此同时他向达提尔河古发出警告：

“满载石油的运油船在通过苏伊士运河时有失火、爆炸之危！”

当达提尔河古继续反击，与罗斯柴尔德财团结成欧洲石油联盟的银行财团之际，洛克菲勒又生绝招，他指示手下人采取战略大攻击，如洪水猛兽般无情地“用超低价销售将欧洲财团击溃”。

1910 年，洪水般的美伊石油果然摧毁了欧洲财团，石油的价格在欧洲市场陡然下跌。德国银行周旋其中，方才强制性达成协议，欧洲市场的销售量为：美伊石油占 75％，欧洲石油联盟占 20％，其他占 5％。

洛克菲勒大获全胜！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

借势操作的诀窍

在犹太人的成功因素中，借势操作是很重要的一环。尽管任何事业都不可能一步登天，但“登天”的途径却有千万条，借势借力就是一条快捷而又省劲的途径。

犹太人不论在商界、政界还是在科技界的成功者，都是善借别人之“势”，巧借别人之“智”的高手。如美国前国务卿基辛格，且不说其在外交工作上的政治手腕，就说他处理白宫内的事务工作，就是一位典型巧于借用别人力量和智慧的能手。他有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它三几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说：“也许还有不足之处。”基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一些时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格看后，会问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有别的比这方案更好的办法？”这又使提案者陷入更深层次思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽其最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为犹太人基辛格的一手高招，这也反映出犹太人的一种成功的诀窍。

犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为一家世界最大的谷物交易跨国企业，主要因其善于借助先进的通讯科技和善于借助大批懂技术懂经营的高级人才，他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，宁肯付出极高的报酬聘请有真才实学的经营管理人才到公司工作。这样，使其公司信息灵通，操作技巧精通，竞争能力总胜人一筹。他虽然付出了很大代价取得这些优势，但他借助这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



得多，可谓“吃小亏占大便宜”。

洛克菲勒的公司蒸蒸日上，但由于毕竟是白手起家，财力有限，在和一些对手竞争时处于劣势，这样他梦想垄断炼油和销售的计划只能暂时搁浅在一边。

经过调查和慎重的分析，洛克菲勒认为，“原料产地的石油公司在需要用铁路的时候就用，不需要的时候就置之不理，十分反复无常，使得铁路经常无生意可做，铁路的运费收入也就非常不稳定。这样，一旦我们与铁路公司订下一个保证日运油量的合约，对铁路方面必是如荒漠甘泉般的及时，那时铁路公司在给我们运输时必定会大打折扣。这打折扣的秘密只有我们和铁路公司知道，这样的话，别的公司在这场运价抗争中必败无疑，那么垄断石油产业界指日可待”。之后，洛克菲勒在两大铁路巨头顾尔德和凡德毕尔特之间经过权衡，选择了贪得无厌的铁路霸主凡德毕尔特作为谈判对象，最后双方终于达成协议：洛克菲勒每天保证运输六十车皮的石油，但铁路上必须让 20％的折扣。

这样不仅挫败了铁路的垄断权，而且大大减少了石油的成本，低廉的价格为洛克菲勒赢得了广阔的市场，大大增加了竞争实力，使洛克菲勒又向控制世界石油市场的宏伟目标迈进了一步。洛克菲勒在同行业的竞争中身为弱者，他如果和对手面对面竞争，不一定能够获胜，但他最终巧妙地借助第三者铁路霸主的力量，以低廉的价格挤垮了同行，实现了其小鱼吃大鱼的愿望。

人类自从走上文明之路，便一直在寻求借势借力的办法，杠杆原理便是人类“借”力的一种发明，其后又发现了滑轮的原理。随着时代的前进，人们知道把大小不同的滑轮加以组合就可以用更小的力量举起更重的物体。今天，只要一个人坐在起重机的坐垫上，就可以操作几十万斤的钢架、货柜。人类依靠头脑的作用，使人的力量发挥出最大的限度。

在人类一切活动中，任何一项成功的事业，都是运用了滑轮的原理，借助别的力量使自己的能力发挥到最大效果的。所有大企业都有一个共同特长，就是有一种识人的眼光，能够抓住别人的优点，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

把每一个员工的位置都分配得十分恰当，使每个员工的力量和智慧能淋漓尽致地发挥出来。美国钢铁大王卡内基曾预先写下这样的墓志铭："睡在这里的是善于访求比他更聪明者的人。"的确，卡内基能够从一个铁道工人变成一个钢铁大王，是他能够发掘许多优秀人才为他工作，使他的工作效力增值了成千上万倍的结果。

犹太人懂得任何事业，都不能一步登天，但"登天"的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。巧于"借力"，精于"借势"，是成功的一大诀窍。

犹太人身处异地他乡，他们无地无权无势，想出人头地在常人看来简直是妄想。然而事实上，犹太人却以其不凡的智慧和机智，加上其勤勉、忍耐的性格，完成了"资本的原始积累"阶段，并且最终成了富翁。犹太大亨洛维格就是利用这种超乎寻常的方式巧妙利用别人的钱发家致富而最终成就伟业的。

与洛维格相比，世界船王奥纳西斯只能是大海中的小水滴。洛维格拥有当时世界上吨位最大最多的油轮；另外，他还兼营旅游、房地产和自然资源开发等行业。

洛维格第一次做的生意只是一艘船的生意。



他把一艘别人搁置很久沉入海底的长约 8 米的柴油机动船很费劲地让别人打捞出来，然后用了 4 个月的时间将它维修好，并将船承包给别人，自己从中获利 500 美元。这使他很高兴，也很高兴父亲能借钱给他，他明白了借贷对于一贫如洗的人创业是多么重要。



可是，刚开始创业时期的他总是债务缠身，屡屡有破产的危机。他始终也没有跳出平常的思维，达到一种有希望的新境界。就在洛维格行将进入而立之年时，灵感爆发了。他找了几家纽约银行，希望他们能贷款给他买条一般规格水准的旧货轮，他准备动手把它安装改造成赚钱较多的油轮，但是却遭到了拒绝，理由是他没有可资担保的东西。面对着一次次的失望，洛维格并不气馁，而是有了一个不合常规的想法。洛维格有一艘仅仅能航行的老油轮，他将这条油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后他去找银行经理，告诉他们自己有一条被石油公司包租的油轮，租金可每月由石油公司直接

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折，纽约大通银行终于答应借贷给他。

尽管洛维格并无担保物，但是石油公司却有着很好的效益，其潜力很大，除非天灾人祸，否则石油公司的租金一定会按时入账。此外，洛维格的计算非常周密，石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。这种奇异而超常的思维尽管有些荒诞，但却使洛维格敲开财富的大门。

洛维格拿到了贷款就去买下他想买的货轮，然后动手将货轮加以改装，使之成为一条航运能力较强的油轮。他利用了新油轮，采取同样的方式，把油轮包租出去，然后以包租金抵押，再贷到一笔款，然后又去买船。周而复始，像神话一样，他的船越来越多，而他每还清一笔贷款，一艘油轮便归在他的名下。随着贷款的还清，那些包租船全部归他所有。

洛维格的成功，最关键的地方在于他找到了一种巧借别人的"势"来壮大自己的妙策。一方面，他将船租给石油公司，这样他就有了与这家石油公司开展业务往来的背景。有这样一家石油公司来衬托他，况且每日租金可直接抵付利息，银行当然乐意将钱贷给他了。另一方面，他用从银行借来的钱再去买更好的货轮，然后再租给石油公司，然后又贷款。从这一点上讲，他又成功巧妙地利用借来的钱壮大了自己的"势"，如此往复，借的钱越多，租出去的船也就越多，而租出去的船越多，其"势"就越壮大，而"势"越壮大，就可以获得更多的钱。

总而言之，犹太人借势操作却是经商的一大诀窍。借助别人的力量使自己的能力发挥最大效果是成功的捷径，善于拜访比自己有智慧的人可以使自己立于不败之地。

到海外发展是捷径

人们嘴里常说的国际化、全球化、信息化等，归根到底只是炫耀、标榜自己的一个时髦的字眼。正因为是没有走出去的，没见过大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

世面的“乡下佬”，才喜欢耍弄这种字眼。国际化就如“王侯的餐桌”。无论王侯的餐桌用美食装点得多么诱人，做出这些美味的终归是大师傅。没有了技艺精湛的大师傅，就不会有这些饭菜，该受夸奖的是大师傅，而不是王侯贵族。要想实现国际化，目标不是王侯，而应是大师傅。

为了成为大师傅，首先该学习的是切菜的刀功，而不该从书面的烹调方法开始学习。《塔木德》所要求的“尔等所学务必付诸实践”，即是指首先要先进行实际操作，再通过实际操作来琢磨工作的技巧。无论耳朵听到了多少理论知识，没有实践经验的积累也是没用的。

犹太人分散在世界各地，在世界民族之中是最具国际性的一个民族。但当你翻阅已经成为他们的精神支柱的《圣经》或是《塔木德》，你却无法从中找到一行文字教导他们如何成为国际人，因为他们只是为生活所迫才流浪到世界各地的。犹太谚语中提到“实行、然后听”，是劝诫人们要先行动，再静静地倾听别人的意见，反省自己做的是否对。



先在本国站稳脚跟，然后再走出去。在本国都没有信心的人到了海外也不可能搞好事业。要向外宣传自己，首要条件是必须有好的产品。有了好的产品，可以尝试着向国外推广。走出去了但没有什么作为，外界的人也不会对你有所了解。所以在国外，自我表现自我推销、表明立场是非常必要的。即使不懂当地的语言，也可以尝试着通过其他途径向对方阐明自己的观点，与对方进行沟通。只有尝试着走出国门与外国人进行接触，不断地磨炼自己，才会明白国际化的真正含义。



在陌生之地开始做事之前有必要了解当地有哪些禁忌。所以犹太人一到外国，首先要绷紧神经了解当地有哪些不允许做的事。因为只有了解了那里的风土人情、熟知了当地的禁忌，做事时才不会招致当地人的反感。这就是犹太人与国际协调的心得。

迈出国门，这是与外国进行接触的第一步。为了更好、更顺利地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交往，若能事先掌握一定程度的外语是最好不过了。但是，掌握到什么程度才够用，这个度不太好把握。将有限的知识进行最大限度的发挥，这是应对国际事务的诀窍之一。建立世界性企业索尼公司的盛田会长不会说英语，但这并未影响他进军海外。松下、本田等公司也不是精通了英语后才进军海外的，打入国际市场以后才开始逐渐使用英语。走出去，这是迈向国际化的第一步。

IBM 公司在创业初期业务范围也只局限于美国国内。但是，公司领导人不知不觉间产生了称霸世界的野心，最后终于进军海外，实现了称霸世界的打算。

抢先申请专利

可以说对《塔木德》的研究，是一种讨论各种可能性的学问。那么，当 A 发现了失物并准备抢先拿到，而失物的掉落场所是 B 的私有地时，该如何判定归属呢？

要是没有 A，只有 B 在现场的话，因为土地是 B 的，只要没有自称失主的人出现失物自然应该属于 B。

但是有 A 出现，要是 A 抢先把东西捡起来确保了对失物的占有，那么失物归 A。能够否定 A 对失物的先行所属权的唯一方法就是，在 A 伸手去捡失物之前，B 对 A 声明失物所掉落之处，是自己的私有地。这样，就在 A 获得所有权之前确立了所有权归 B 的既成事实。

但是，无论那是否是自己的土地，都不要把在土地上匆匆来、又匆匆去的东西视为自己的私有财产。

把这种思想应用于商业活动，就会让人想起一些日常生活中有利用价值，但没有确定归属的事例。关于由无物主的（公有）财产的归属问题而产生纠纷的例子，日本有两例专利案最具代表性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其中一个发生在 30 年前。旺文社申请在英语字典内侧的书脊处标注 ABC 索引的专利。在书页的侧面用墨水涂色标示 ABC 索引的方法，自古以来就被大家广泛应用，但是因为没有人出来反对旺文社对此申请专利，所以旺文社取得了这项专利权。

另一个例子大约是在 40 年前。日清食品刚开始出售快餐面时，把面条用油炸过制成面块，吃的时候再用热水泡开，这种做法，是制作中国菜和中国面条的业者们所熟知的，而且大家一直都这么做。而现在日清食品却要申请这种制作方法的专利。全日本的中国面条制造业者都站出来抗议这种做法，经过调解，其他从业者也可无偿使用这种制作方法。

尽管是和解了，大家都可无偿使用，可是就在和解后的 15 年间，日清食品却在方便面生产领域构筑了不可动摇的地位。

这是一个将世上常识性的又没有确定下的好主意、好点子申请为自己公司专利的成功例子。

让钱进入流通领域滚雪球



犹太人认为，金钱只有进入流通领域，才能发挥它的"生钱"作用。尽管储蓄可以得到一些小钱，但永远也成不了富翁，因为躺在银行的钱和废纸没什么两样。

犹太富商凯尔，资产上亿美元，然而他却很少把钱存进银行，而是将大部分现金放在自己的保险库。

一次，一位在银行有几百万存款的日本商人向凯尔请教道：

"凯尔先生，对我来说，如果没有储蓄，生活就等于失去了保障，将会惶恐不可终日。你有那么多钱，却不存进银行，为什么呢？"

"也许日本人认为储蓄是生活上的安全保障，储蓄的钱越多，则在心理上的安全保障程度越高。但这样一来。也限制了钱能生钱的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



功能，减少自己赚大钱的机会，而且也弱化了钱生钱的金钱游戏规则。此外，在面对突发事件或天灾人祸时，现实是最好的保证。"凯尔不慌不忙地答道。

"当然不是彻头彻尾的反对。"凯尔解释道，"我反对把储蓄当成嗜好，而忘记了等钱储蓄到一定时候可以把它提出来，再活用这些钱，使它能赚到远比银行利息多得多的钱。银行里的钱越存越多时，在心理上会觉得有保障，便靠利息来补贴生活费，这种依赖心理将使自己的经商才能钝化。"



利用冷门发财

犹太商经指出：挣钱的路径并非一条。只要留意犹太富豪的发迹史，你就会知道，要想获得财富并不一定非得跟着浪潮去淘金不可。很多人都以为赚钱的途径已被发掘得差不多了，事实上情况并非如此。很多大家都不以为然的东西，只要你善于利用——善于寻找这种冷门，你照样可以心安理得地发大财。犹太商经就有这样一个奇怪的论点："冰几乎不能用来换取任何东西，而几乎不用任何东西却能换取冰。反之，钻石几乎没有使用价值，然而却往往需要用大量的其他货物来换取它。可见，我们对于财富的某些习惯观点有时是错误的。"根据犹太商经的理论，只要你拥有经济头脑和经营意识，即使是在大家看来根本不值钱的东西你也能依靠它成为富翁。弗雷德里克·图德便是有这种本事的人。

1783 年，图德出生于波士顿的一个家庭。他的家境还算殷实。图德的 3 个哥哥都毕业于哈佛大学，家里都期待他继承这一传统。但是他对这种生活并不感兴趣，在他 13 岁时，他决定弃学，并试着学做香料生意。

1805 年图德参加了他内兄德纳举办的一次酒会，内兄很有钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在那儿，他和他的兄弟半开玩笑地设想了从附近的弗雷什庞德将冰运到南部各港口的可能性。在这些港口，冰可以卖高价。接着，他们还进行了几次讨论，并就技术和市场进行了广泛的调查，据此订出了一个计划。

1805 年底，图德给堂兄写了一封信，大致叙述了他的想法，以及他打算为此做些什么。“毫无疑问，把冰带到热带的想法会使你感到震惊和惊讶，”他写道，“但是当你考虑到下列情况时，我想你就不会再怀疑此事的可行性，并接受我即将向你提出的建议。”

别人已开了路，并以行动说明了这个想法是行得通的。图德举了一些这类航行的例子。一位美国船长运了一船冰从挪威到伦敦，“他赚了很可观的一笔钱，尽管他就上税一事与海关交涉了很长时间。”

图德写了一本《冰窖日记》，记录了他的想法和这个项目的进展情况。从日记的字里行间，展现出一个仔细考虑了风险并努力把风险减少到最低限度的企业家的形象。图德力图取得专卖冰的市场。卖这种容易融化的商品，难以同别人竞争，因为在尚未找到合适的隔热材料的情况下，冰一运到，就得尽快卖掉。图德经常去逛市场使他认识到在从未使用过冰的人当中，冰的使用不可能自动推广。图德还努力寻求改进取冰的方法，他知道这是很关键的一环。

在得到一位堂兄的个人协助和财政支持的情况下，图德投资 1 万美元，把 130 吨冰运往马丁尼克岛，波士顿一家报纸特别提到这件事：“这不是儿戏，一艘装载冰块的货船已办好出港手续驶向马丁尼克岛。我们希望这不会是一宗不可靠的投机买卖。”不久以后，图德跟着来到此地，他希望向那些也许从未见过冰的未来的顾客们说明怎样使用冰。运来了足够多的冰，对他来说想方设法出售一些冰是至关重要的。那些外籍居民看到冰时非常惊奇。经营蒂沃利公园的人坚持说，这个国家做不成冰激凌，不等他把冰拿回家，它就会全部融化啦！为了回答他的问题，图德劝他订购 40 磅冰，答应第二天上午就在那个人的家里做冰激凌。果然他把冰激凌制成了。图德决心全力以赴地使这些人确信，他们不仅能够获得冰块，而且还能像



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





在别的任何地方一样，在本地生产出冰激凌这种美味的食品。这位经营蒂沃利公园的男人第一个晚上就卖掉了300美元的冰激凌。此后，他变得谦虚了。

就这样，图德得到了一些成就和鼓励，但还不足以赢利。在六周之内，他的存货逐步融化了，图德付出努力所得到的一切却是4000美元的损失。图德不气馁，又驶向古巴，而威廉则争取在圣克罗伊岛做好关于专卖权的安排。图德并不走运，此外国际上的事变又使他遭受了挫折。1807年，欧战正在进行，杰斐逊总统企图保持美国的中立地位，下令实行禁运，这使图德的计划遭到挫折。于是他返回波士顿，得知他父亲已破产。

图德无力偿还债务，险些进了债务人的监狱。他便留在自家的农庄，直至禁运结束。战争结束后，他又去寻找市场。这一次他不仅在加勒比海，而且还在南部各州寻找市场。他告诉大夫们如何敷用冰袋去减轻病人痛苦。他以同热饮相同的价格出售冷饮，以使人们习惯喝冷饮。此后，这种经商之道也为其他许多商人所发现，他经常想到总有一天美国人会习惯于喝冷饮的。带冰的冷饮售价一磅10美分，假如16杯冷饮合一加仑的话，那么每杯只不过需要花半美分的冷却费。

19世纪20年代中期，图德的生意很好，但仍要坚持奋斗。在此期间，每年约有3000吨冰用船从波士顿运出，其中有2/3的冰是他运的。竞争在加剧，出售冰的生意前途似锦：取一吨冰花费30美分左右，一磅冰运一英里花费10美分。图德拼命降低他的价格，并在总体上改进了业务，以便击败他的竞争对手。

到19世纪中期，图德“冰王”的地位已牢固树立。1856年，图德用船运了14．6万吨冰到下列地方：菲律宾、中国、澳大利亚、西印度群岛和南部各州，图德就这样依靠谁也不重视的东西发了大财。

看到这个故事，我们是否也应该坐下来想一想，既然图德能够利用冰来致富，那你为什么不能找出一块被称做“冷门”的东西来引起世人的瞩目呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3.十八招屡试不爽的吸金术

要赚女人的钱

犹太人将“女人”作为第一商品，于是女人一下子值钱了。许多犹太人靠“女人”发财，美国《花花公子》杂志社的社长海福拉就是其中之一。

海福拉在未成名之前，曾作过某报社的记者，但他老觉得小记者这个身份和自己的才能不相称，对分配给自己的那一点点薪水也很不满足，因此，他来到总编室，提出新的要求：

“请总编每月给我增加 40 美元的薪水。”

“哼！像你这样的水平，值那么多钱吗？”

总编对这个自命不凡的小记者不屑一顾，不由自主地狠狠教训了他一番。

海福拉受辱后大发其火，最后毅然决定辞职。

不想这一辞职正可以使海福拉大展其才，他利用以前当记者时一些采访和写稿的经验，同时发现将“女人”作为商品实在是一个肥缺时，便集资创办《花花公子》杂志，在每期中插入数页性感女郎的裸体照片，很受当时美国人的欢迎，一时洛阳纸贵。海福拉于是一夜成名，一下子成了名闻遐迩的大老板。

海福拉靠“女人”发迹后，不久便在芝加哥及世界各地开设了“花花公子俱乐部”，甄选貌美而性感的女郎，化装成兔宝宝的模样



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



招徕顾客，自然美元又滚滚而来。

生意从不嫌小，收费从不嫌高

犹太银行家莱曼兄弟，产业传到第二代莱曼的手里时，商行的势力已经扩大到运输业——汽车和橡胶、轮胎业。这期间，莱曼家族同其他几家犹太富豪结成了姻亲关系，例如刘其森就是其中的一个家族，它把制铜业带进了莱曼家族的范围，同萨克斯公司联合之后，莱曼兄弟公司成了华尔街的大人物。萨克斯公司是做商业票据生意的主要银行，他们与萨克斯公司的关系在20世纪20年代后期结束了。但莱曼公司继续为百货商场、好莱坞、酒厂、航空和通讯公司提供资金。当美国进入了历史上最长的繁荣时期时，莱曼公司把全部资金都投向了联合大企业。当时，莱曼公司大出风头，成为企业兼并狂潮的领头人。

用一位兼并经纪人卡思的话说："莱曼公司是银行业的大师。如果有一位新人打算结婚，他们没必要请两个牧师。"卡思强调说，兼并企业仅仅是莱曼公司按顾客要求而提供的一揽子服务的一部分，这家银行还代理大大小小的谈判。用卡思的戏言说："生意从不嫌小，收费从不嫌高。"

后来由于经济衰退、银行内部纠纷等问题，在20世纪70年代末期，莱曼公司进人了衰退时期，被列入了纽约证券交易所的早期警告名单。为了挽救莱曼公司，股东们更换了董事长。两年之后，莱曼公司得到复兴，资本利润率一直保持在80%这一不同寻常的水平。

为了有利于竞争，莱曼公司于1980年与另一家犹太银行库恩·洛布公司合并。库恩·洛布公司是同莱曼兄弟公司同时发展起来的，他们最初在辛辛那提卖干货，以后带着50万美元到纽约开银行，全

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盛时取得了美国投资银行的支配地位。同莱曼公司合并后，新银行在最大的投资银行中排名第四。合并不仅具有历史性，而且把莱曼公司在国内的势力和库恩·洛布公司在国外的特长集于一身，“使华尔街最好的两家厨师合并为一体了”。

先“舍”后“得”的经商之道

“赔本赚吆喝”是犹太人的经商俗语，说的就是先“舍”后“得”的道理。这其实是一种表面上亏损的促销方法，但它在打开产品销路的方面却能够起到良好的效果。

有一位犹太商人开发了一种保健饮料，其销售势头一直旺盛不衰，但你也许没有想到，这种饮料打开市场时用的竟是一种赔本赚吆喝的生意经。

他们不仅有一般性广告和产品咨询，还独出心裁想了一个新招。根据自己产品的特性，他们花钱登广告征寻1000个拿着医院体检单，已让儿科医生认可的厌食、瘦弱、体质差的孩子，免费供应这千名儿童一天两瓶。当然，这位犹太商人最终目的是打开产品的销路，但这种赔本赚吆喝的买卖经，却不失为一种有益的尝试。

如果说犹太商人“赔”的是数以千瓶的饮料，那么，花旗银行的一位犹太小职员“赔”的只是15分钟的小小耐心，而他们所取得的效果是一样的。

故事发生在美国花旗银行的一位小职员身上：有个陌生的顾客从街上走进这家银行，要换一张崭新的100美元钞票，准备那天下午作为奖品用。这个职员花了15分钟，打了两次电话，最后找到了这样一张钞票。把它放进一个小盒子里，并递上一张名片，上面写着：“谢谢您想到了我们银行”。那位偶然光顾的顾客又回来了，并开了一个账户。在以后的几个月中，他所工作的法律事务所在花旗银





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



行存款25万美元。

由于那个职员无懈可击的优质服务，使偶然光顾的顾客特意回来开户存款，这样的服务魅力恐怕是难以抗拒的吧！

零件与机器的关系想必大家都清楚。一般来说，零件便宜而机器昂贵，但拥有零件的目的是为了使用机器，所以，一些聪明的犹太商人就采用白送机器零件这样一种看似赔本的方法来促销自己公司的机器，并最终获得成功。

美国凯特皮纳勒公司，是世界性的生产推土机和铲车的大公司，它在广告中说："凡是买了我们产品的人，不管在世界哪一个地方，需要更换零配件，我们保证在48小时内送到你们手中，如果送不到，我们的产品白送你们。"他们说到做到，有时为了一个价值只有50美元的零件送到边远地区，不惜动用一架直升机，费用竟达2000美元。有时无法按时在48小时内把零件送到用户手中，就真的按广告所说，把产品白送给用户。

有位中国留美学生讲了这样一件事，他刚到美国时，用500美元在一家犹太人经营的商店买了一台彩电，回去后发现质量有问题，于是给商店打了电话，电话刚挂断，商店就来人了，确认了质量有问题后，马上行礼，并说："请原谅，马上换一台。"在零售店，经理随手一指："请随意选一台，但一定请多关照。"这位留学生没有挑价值比原彩电高得过多的彩电，而是客气地选了一台800美元的彩电。从这件事看，精明的犹太商人以一台彩电，也就300美元的代价，避免了企业声誉受损，所以最终赔也是赚。

推陈出新就能占据市场

意大利人有一句俗语："犹太人进市场如鱼得水。"

确实，在争夺财富的商业世界里，犹太商人具有无比巨大的优势，他们以横扫一切的气势直逼他们的竞争对手，不断创新、不断进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

步，而在今天，技术革新竞争日趋激烈的时代，那些只顾维持现状以求安全的公司，实际上是在作茧自缚，使自己陷入了被犹太商人吞并的危险境地。

犹太人认为，如果一个公司能够不断地把顾客所需要的新产品推向市场，那么这个公司的发展壮大必将势不可挡，就像鱼儿在水里。

“掌握全世界男人的胡子”的吉列保安剃刀公司，在美国市场占有率高达 90％，投资报酬率也达 40％，居美国大企业之首；1968 年，吉列剃刀片创下了销售 1110 亿枚“天文数字”的历史记录。据统计，全世界有 10 亿人使用吉列产品，销售吉列产品的商店，有 1000 万家以上。吉列公司之所以能创下如此业绩，主要就在于公司的创始人金·吉列的英明决策：开发出人们正迫切需要的产品。

金·吉列曾是一家小公司的推销员。这家公司的老板在和吉列聊天时说，如果能开发出一种“用完即扔”的产品，顾客就会不断地购买，这样就可以发财致富了。这句话使吉列大受启发。于是，他就循着这样的思路进行市场调查。

一天早上，当吉列刮胡子的时候，由于刀磨得不好，不仅刮起来费劲，而且还在脸上划了几道口子。懊丧的吉列眼盯着剃刀，突然产生了创造新型剃须刀的灵感。于是他对周围的男性进行调查，发现他们都希望能有一种新型的剃须刀，基本要求包括安全保险、使用方便、刀片随时可换等。

于是吉列便开始了他的剃须刀开发行动。由于没能冲破传统习惯的束缚，新发明的基本构造总是摆脱不掉老式长把剃须刀的局限，尽管他一次又一次地改进设计，其结果却总不能令他满意。几年过去了，吉列仍是空怀雄心，希望渺茫。一天，他望着一片刚收割完的田地，看到一个农民正轻松自如地挥动着耙子修整田地。一个崭新的思路出现了：新剃须刀的基本构造应该同这耙子一样，简单、方便、运用自如。苦苦钻研了 8 年的吉列终于成功了。

吉列决定自己来成批生产新式刺刀。1903 年，他创建了吉列保安剃须刀公司，开始批量生产新发明的剃须刀片和刀架。不难想





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



象，为乱糟糟的胡子所困扰的人们对这种新剃须刀是多么的欢迎，吉列保安剃须刀很快就占领了整个美国的市场，并且迅速向全世界扩展。

对于一个企业来说，要想持续存在和兴旺发达，就必须适应变化而实行自我变革；对企业领导者来说，更应该具备一种应变能力，以便及时作出创新的决策。只有开发出新产品，才可能使企业的竞争能力直线上升，才可能重新占据甚至扩大市场。

在众多的市场信息中，选择最好的投资机会，紧紧把握它，然后投入血本在技术开发上下功夫，你便能创造出名牌与信誉。

巧妙利用国际身份赚大钱

在当今世上，任何东西都可以成为商品，包括时间、知识。信息甚至新鲜的空气、干净的天然水。在犹太人看来，商品就是可以通过交易为他们带来利润的任何东西；国籍，这个对大多数人而言多少带有历史和民族认同的东西，在犹太人看来，也是一个特殊的商品。

犹太商人罗恩斯坦就是一个典型的靠国际身份致富的人。

罗恩斯坦的国籍是列支敦士登，但他并非生来就是列支敦士登的国民，他的列支敦士登国籍是用钱买来的。他为什么要买此国籍呢？

列支敦士登是处于奥地利和瑞士交界处的一个极小的国家，人口只有 1.9 万人，面积 157 平方千米，这个小国与众不同的特点，就是税金特别低。这一特征对外国商人有极大的吸引力，引起各国商人们的注意。为了赚钱，该国出售国籍，定价 7000 万元，获取该国国籍后，无论有多少收入，只要每年缴纳 10 万元税款就行了(不分贫富)。

因而，列支敦士登便成为世界各国有钱人向往的理想国家，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们极想购买该国的国籍，然而，一个小国容纳不下太多的人，所以想买到该国国籍也并不容易。

但是，这难不倒机灵的犹太商人。罗恩斯坦就是购买到列支敦士登国籍的犹太商人之一。他把总公司设在列支敦士登，办公室却设在纽约。在美国赚钱，却不用交纳美国的各种名目繁杂的税款，只要一年向列支敦士登交纳10万元就足够了。他是个合法逃税者，减少税金，获取更大利润。

罗恩斯坦经营的是"收据公司"，靠收据的买卖，可赚取10%的利润，在他们办公室里，只有他和他的女打字员两人，打字员每天的工作，是打好发给世界各地服饰用具厂商的申请书和收据，他的公司实质上是斯瓦罗斯基公司的代销公司，他本人也可以说是一个代销商。提及斯瓦罗斯基公司，便想起罗恩斯坦致富的本钱——美国国籍，下面是罗恩斯坦的一段故事：

达尼尔·斯瓦罗斯基家是奥国的名门，他们的公司世世代代都生产玻璃制假钻石的服饰用品。精明的罗恩斯坦最初便看准了这家公司。只是时机未到，他只好静静地耐心等候。

第二次世界大战后，斯瓦罗斯基的公司，因在大战期间迫于德军的威力而不得不为其制造望远镜，故法军决定将其接收，当时是美国人的罗恩斯坦悉知情况后，立即与达尼尔·斯瓦罗斯基家进行交涉：

"我可以和法军交涉，不接收你的公司，交涉成功后，请将贵公司的代销权让给我，直到我死为止，阁下意思如何？"

斯瓦罗斯基家经冷静考虑后，为了自身的利益，以保住公司的巨大利益而全部接受了他的条件。

对法国军方，他充分利用美国是个强国的威力，震住了法军。在斯瓦罗基斯接受他的条件后，他马上前往法军司令部，郑重提出申请：

"我是美国人罗恩斯坦，从今天起斯瓦罗斯基的公司，已变成我的财产，请法军不要予以接收。"

法军哑然，因为罗恩斯坦已经是斯瓦罗斯基的公司主人，即此



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



公司的财产属于美国人。法军无可奈何，不得不接受罗恩斯坦的申请，放弃了接收的念头。美国人的公司法国是不敢接受的，因为他们惹不起美国。

以后，罗恩斯坦未花一分钱，便设立了斯瓦罗斯基公司的“代销公司”，大把地赚取钞票。真可谓是不沾手便能赚大钱的干将。

罗恩斯坦的致富，是国籍帮了他的大忙，以美国国籍作为发家的本钱，再靠列支敦士登国的国籍逃避大量税收，赚取大钱！

作为商人，天生的商业基因使得犹太人嗅到了可以生财赚钱的途径，这也是他们的生意经之一。

做生意就像谈恋爱

谈到做生意，犹太商人总愿意把生意当做自己的情人，借此表达自己对经商的热爱和乐趣。但有趣的是，犹太人在把生意当情人的同时，又违背了恋爱的原则，因为他们总是爱“喜新厌旧”。他们这样做的结果就是不断制造做好生意的动力，这也是他们为什么对经商情有独钟的原因。

经常听到一些生意人无可奈何地唉声叹气：“好辛苦，没办法啊！为了三餐。”做生意真的是这么没有乐趣的单纯的谋生手段吗？

认为做生意没有乐趣，会使你过分严肃、谨小慎微，总害怕出错，怕打破饭碗，结果恰恰反而容易出错。认为做生意没有乐趣，很难使你真正喜爱你的工作，以致扼杀自己的进取心和创造欲，使你的生意停滞不前无所作为，甚至招致失败。犹太商人认为，你应该把你的生意看做是自己的情人，这样，你们的关系就充满了激情、充满了乐趣。你投入的感情越真诚，得到的回报就越多，生意就更为顺手。有些人工作后回到家里，告诉家人的仅仅是工作如何繁重、劳累

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之类的话，这种人的生意往往不很成功。而一个成功的生意人往往会激动地这样告诉妻儿，他怎样面临一连串的竞争，又如何一一对付过去；或者是他试图把产品卖给一个大主顾时的惊喜和担心；又或者他开拓一个新产品时的兴奋和订单似雪片样飞来激动得全身发抖的心情。

这就是对象转移和情感化的作用，把你所做的事赋予情感、赋予乐趣，像对待情人一样，生意往往会出乎意料地成功。

有一个林场，一天来了一个犹太青年，他最初办起一间林场的饮食店，当年赚了 40 万元；第二年他用这笔钱买了一辆旧汽车，当了运输专业户，不久卖掉旧车买新车，又赚了 50 万元；继而他买下一间转产的木箱厂处理的旧设备，搬回林场办木器加工厂，一年就赚 100 多万元；后来他又承包了 2000 多亩山林。相信不久他的造林——采伐——加工——销售连锁业，将会使他的财富迅速增值。

这是“喜新厌旧”随机应变寻求发展的比较典型的例子。看到别人发达，人们往往以为别人的机会比自己的更好、更多、更容易，其实恰好相反。随着经济的进一步繁荣，人们收入的不断增加，人口的逐年增长，时尚的改变，娱乐时间和形式的变化等等，大众对商品和服务的需求和多样，品质的要求日益加强，构成了当今商品经营的广阔的领域，许许多多新的经营项目和形式应运而生，因此，我们现在赚钱的条件比前人优越得多。问题在于你是否能像犹太商人那样以敏锐的眼光去寻觅发财机会，开拓和占领新的市场。





学学犹太商人的“喜新厌旧”法则吧！“厌旧”就是不醉心于现状，“喜新”就是发展新的生意。如果过于迷恋、依赖眼前现有的经营，会产生很多消极作用。

1. 滋长你的惰性。太热衷于现有的经营规模和项目，并不说明你有进取心，而只能说明你害怕新的竞争，缺乏成功的自信，导致滋长但求无过、不求有功的维持现状的惰性心理。

2. 扼杀你观察市场、预测行情的客观性，导致惰性误事。

3. 抑制部属的积极性。部属本来对你期望很大，以为你能带领他们不断迈向新的目标，而你却把你的公司或商店当成一件玻璃制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



品，摸不得碰不得，生怕弄坏，处处小心谨慎。保守呆滞，你的部属对这样的"维持"当然大失所望，甚至产生离心倾向。

4. 你自己也成为生意的奴隶，成天患得患失，过分敏感，享受不到做生意的真正乐趣。享受成功和乐趣，就得把生意当成情人。

付出就有收获

犹太商人对于挣不上钱的现实并不在意，而对缺乏积极进取的挣钱精神表示出高度在意，因此他们对各种困难都毫不在乎，相信只要自己付出，就会有所收获。

正因为犹太人这种积极进取的精神，所以在困难面前他们总能设法把它转变为积极面，帮助其克服困难。犹太民族在两千多年前失去了家园，在世界各地颠沛流离，但他们的志气和民族凝聚力并没有丧失，一代代地保存下来。

犹太人追求个人的事业同样积极进取，他们具有不怕困难的勇气，敢于挑战厄运。正因为这种精神，使许许多多的犹太人在各个领域中成为卓有成效者。

如牛仔裤创始人李威·施特劳斯，他是个犹太人。因家境不佳，1870 年跟随别人从德国到美国西部参加淘金热潮，希望能淘金发财。到了旧金山后，经过几星期的淘金生活，他发现那里人山人海，淘金者中确有人因此赚到了些钱。周围的每个淘金者都在为金子做同一件事，但他想，每日从早到晚，一个月换来的只不过是几十美元。如果在矿场经营生意，提供给千千万万的矿工所需要的生活必需品，每 100 美元营业额就可获取 20 美元的利润，每天做 100 美元的生意，一个月就可获取 600 美元的利润。何况那么多的矿工生活在这里，每天要做的生意何止 100 美元呢？同样是辛苦的付出，也一样会获得金子的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如此谋算后，李威决定洗手不干，自己开始摆卖凉水及一些小百货。果然不出所料，第一个月的营业额就达 5000 美元，他赚到超过 1000 元的利润，与一名淘金者的收入相比高出了几十倍。以后，随着他扩大经营范围，赚钱也更多了。在此基础上，他设计了适合矿工需求的牛仔裤，因之而开拓了发财致富之路。可见，精于谋算是犹太商人成功的经验。因此，我们可以得到一个启示，只有善于谋算，努力付出，才能挣钱。

善用别人的钱

商业经营中有合作、有竞争才有发展。但是合作的方式却各有不同，有的人是借助企业与人合作，有的人是朋友间相互合伙，而犹太人则更聪明一些，是借助别人的经验和金钱迅速地发展自己。《塔木德》指出：当自己处于劣势或弱势时，要善于利用他人的东西，使自己从无到有，从少到多。





有这样一个犹太人，当他移居到加拿大时，只有 4 万加元的资产，带着妻子和 3 个女儿来到陌生之地温哥华，准备创一番事业。岂知天涯处处都有不尽如人意的事情，他到达温哥华后很久都找不到工作，一家 5 口人很快就把带来的钱花去了一大半。这个犹太人并不因身处逆境而气馁，他在找工作的同时，进入了不列颠哥伦比亚大学夜校攻读房地产估值课程。作为一位年近半百的人，在生活重压之下还坚持读夜校，可见他的决心和毅力确实过人。

功夫不负有心人。当他掌握了一定的房地产业务知识后，果然在温哥华找到了一份经纪工作。他就任后，尽管极为努力工作，但工资微薄，家庭生活仍较为艰难。然而，机会总会降临到有毅力的人的头上。刚巧有位老朋友找到他，请他帮助在加拿大买地产。这位老朋友出自对他的信任和了解，愿借钱给他合作经营房地产买卖。他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的合作方式是各出资一半，他的资金由那位朋友先借给他。这样，这位商人获得了施展自己才华的机会，于 1973 年创立房地产公司。

他运用自己在美国读书及在加拿大夜校时学习到的知识，以及做房产经纪的经验，充分发挥合作者的资金作用，不断地把握时机收购地皮，然后与人合作建成物业。在短短 10 年时间，他春风得意，如鱼得水，在房地产经营中名利双收。他拥有的 20 多处物业价值高达 5 亿多美元。

这位犹太商人创业的成功，验证了犹太经商法则的一句名言，这就是：一切经济活动，都必须注意吸取别人的经验教训和善于利用别人的金钱。在借助外来力量的同时，使自己的力量发挥得更充分，更有成效。

使你的信用再次循环

《塔木德》指出：宁可失去钱也不要失去你的信用。当今这个世界里，没有人甘愿做个穷人去过捉襟见肘的苦日子。对钱的感情虽然复杂，每个人却有共同的希望——成为有钱人，这种心态是社会进步的原动力之一，可说是最健康不过了。犹太人指出，人对金钱的渴望是十分正常的，作为一个正常人，不要讳言对钱的喜爱，但要认清金钱的地位，金钱是人类满足欲望、追求社会崇拜与自我肯定的手段而已，有的人因为把手段变成了目的，便认为只要有钱在身，生命才有价值，却不肯将钱花在有意义的事情上，这种想法中毒太深，并不健康。

有的人借钱的时候，只想到眼前白花花的钞票，好像愈多愈好似的到处借债，也不衡量自个儿能力能还多少，到了要还钱的时候，便似大难临头，更惨的是还不出钱来。不仅身家破产，而且信用扫地。一个人的债信是其财务上最重要的无形资产，就像名誉是人的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二生命一样，一旦信用破产，要想东山再起，恐怕是难于上青天。

由此，我们必须牢记，借贷确实不得不慎。绝对不能到还钱时才规划如何还债，那么只会左支右借，生活日渐捉襟见肘；必须在筹借的当时便一并加以考虑。尤其银行的消费者贷款期限往往很长，而且又都以借款人的固定所得作为主要的偿还来源，所以我们筹钱借款时，更应该特别注意未来所能负担的偿还能力。当衡量自己在还款时期的偿还能力时，所要一并考虑的因素不少，例如贷款金额与期限、利率与利息之计算及选择哪一种偿还方式较为轻松，以上种种皆与自己未来每期所应支付本息金额的大小有密切关系。

根据犹太商经的理论，借钱与还钱其实是一体的，当你决定借多少时便决定了要还多少，因此千万要以自己本身的财务状况来衡量：该借多少？能还多少？

犹太人指出：良好的信用和偿债能力，可以使你借钱的信用一次又一次地循环。在无意之间，每次筹钱与偿债的过程中，便累积了自己财务上无穷尽的资源——良好的信用。这种雄厚的本钱使你能应付未来的人生旅途。若相反，失算了，借贷成本而无能偿还，信用受到严重的打击破坏，即终止了你原本可以循环不停的信用。若是这样，便无法再回头了。





负债闯天下

“如果你能给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”威廉·立格逊在他的《我如何利用业余时间，把一千美元变成三百万美元》一书中这么说。

一切都是可以靠借的，借资金，借技术，借人才。这些为自己所用的东西都可以拿来。这个世界是已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把他们搜集起来，并用智慧把他们有机地组

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



合起来。

这就是犹太人的思维方式，他的意思其实是说，生意人应该尽力的贷款，借助银行的资金为自己办事，如果你不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

看看犹太富翁们起家的历史就会发现，他们可以在短短的二三十年就成为远近闻名的富豪，他们的发财速度之快是让人咋舌的。

著名的希尔顿从被迫离开家庭到成为身价 5. 7 亿美元的富翁只用了 17 年的时间，发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源，最后成为了全部资源的主人——一名亿万富翁。

希尔顿年轻的时候特别想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上转悠，突然发现整个繁华的优林斯商业区居然只有一个饭店。他就想：我如果在这里建设一座高档次的旅店，生意准会兴隆。于是，他认真研究了一番，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地最适合做旅店用地。他调查清楚了这块土地的所有者是一个叫老德米克的房地产商人之后，就去找他。老德米克也开了个价，如果想买这块地皮就要希尔顿掏 30 万美元。

希尔顿不置可否，却请来了建筑设计师和房地产评估师给“他”的旅馆进行测算。其实，这不过是希尔顿假想的一个旅馆，他问按他设想的那个旅店需要多少钱，建筑师告诉他起码需要 100 万美元。

希尔顿只有 5000 美元，但是他成功地用这些钱买下了一个旅馆，并不停地升值，不久他就有了 50000 美元，然后找到了一个朋友，请他一起出资，两人凑了 10 万美元，开始建设这个旅馆。当然这点钱还不够购买地皮的，离他设想的那个旅馆还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克签订了买卖土地的协议，土地出让费为 30 万美元。

然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候，希尔顿却对土地所有者老德米克说：“我想买你的土地，是想建造一座大型旅店，而我的钱只够建造一般的旅馆，所以我现在不想买你的地，只想租

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

借你的地。”老德米克有点发火，不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说：“如果我可以只租借你的土地的话，我的租期为 90 年，分期付款，每年的租金为 3 万美元，你可以保留土地所有权，如果我不能按期付款，那么就请你收回你的土地和在这块土地上我建造的饭店。”老德米克一听，转怒为喜，“世界上还有这样的好事，30 万美元的土地出让费没有了，却换来 270 万美元的未来收益和自己土地的所有权，还有可能包括土地上的饭店。”于是，这笔交易就谈成了，希尔顿第一年只需支付给老德米克 3 万美元就可以，而不用一次性支付昂贵的 30 万美元。就是说，希尔顿只用了 3 万美元就拿到了应该用 30 万美元才能拿到的土地使用权。这样希尔顿省下了 27 万美元，但是这与建造旅店需要的 100 万美元相比，差距还是很大。

于是，希尔顿又找到老德米克，“我想以土地作为抵押去贷款，希望你能同意。”老德米克非常生气，可是又没有办法。

就这样，希尔顿拥有了土地使用权，于是从银行顺利地获得了 30 万美元，加上他已经支付给老德米克的 3 万美元后剩下的 7 万美元，他就有了 37 万美元。可是这笔资金离 100 万美元还是相差的很远，于是他又找到一个土地开发商，请求他一起开发这个旅馆，这个开发商给他了20 万美元，这样他的资金就达到了 57 万美元。



1924 年 5 月，希尔顿旅店在资金缺口已不太大的情况下开工了。但是当旅店建设了一半的时候，他的 57 万美元已经全部用光了，希尔顿又陷入了困境。这时，他还是来找老德米克，如实介绍了资金上的困难，希望老德米克能出资，把建了一半的建筑物继续完成。他说：“如果旅店一完工，你就可以拥有这个旅店，不过您应该租赁给我经营，我每年付给您的租金最低不少于 10 万美元。”这个时候，老德米克已经被套牢了，如果他不答应，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也一分回不来了，他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏——建希尔顿饭店，不但饭店是自己的，连土地也是自己的，每年还可以拿到丰厚的租金收入，于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925 年 8 月 4 日，以希尔顿名字命名的“希尔顿旅店”建成开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借的办法，用 5000 美元在两年时间内完成了他的庞大计划。这不能不说是善于利用别人的高手。其实这样的办法说穿了也十分的简单：找一个有实力的利益追求者，想尽一切办法把他与自己的利益捆绑在一起，使之成为一个不可分割的共同体，让他帮助自己实现自己的目标。

成为优秀的信息搜集者

要是不掌握不断变化着的社会的相关信息，也就不可能有具体的商业活动。对信息的感性认识左右着商业活动。这即是犹太人的生活信条。

正因为清楚地认识到了信息的重要性，创业期的罗斯柴尔德一家非常重视快速而准确的信息收集。他们在全世界范围内建立了便捷的情报网，高超的信息收集能力及擅长建立情报网，是他们成为世界一流企业的成功秘诀。

读到这里有人可能会想，干脆就靠卖信息岂不是更赚钱。犹太人早就意识到了这一点。通讯社的始祖法新社及新闻大户路透社就是通过新闻配送服务起家的。

这些机构的创始人自然都是犹太人。查理·亚巴斯最先于 1832 年在巴黎首创了亚巴斯通讯社，亚巴斯通讯社是法新社的前身，法新社现在在世界范围内有特派员约 500 人。

后来，在亚巴斯通讯社内工作过一段时间的朱利什斯·罗伊特独立出来，在英国另创了路透社。路透社拥有特派员 1000 人，1993 年度的销售额约 3040 亿日元，扣除税款后所得收入为 713 亿日元。这几乎可与东芝的收入相匹敌，而日本新闻社前 60 年的全部所得加在一起也望尘莫及。

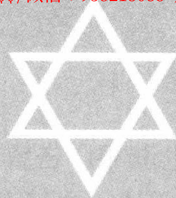
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既不制造高科技产品，也没靠广告宣传的收入，只单纯靠新闻的流通就能取得这样的销售业绩，这可真是应了那句“信息有价”啊！不仅是通讯社，在报社及广告公司等处工作的犹太人也很多，这与犹太人特有的“信息意识”有关。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



跟犹太人学赚钱



第3章 跟犹太富人学赚钱的智慧

如果让你列举出几位20世纪的著名大富豪，那么你很可能会想到洛克菲勒、威尔逊、巴菲特等人。如果你是特别细心的人就会发现，他们有一个共同点就是都是犹太人。犹太人的智慧创造了无数的财富，他们的故事同时也激励了无数的穷人实现从穷人到富人的飞跃。

许多人抱怨说："我想赚钱，想致富，可是现在赚钱的门道都让别人抢去了，我真的不知道做什么还能赚钱。"还有人说："看着那些富人确实让人羡慕，但我只不过是个普通人，终将要过普通人的生活。"如果你还处于对财富可望而不可即的境地，与其花时间来抱怨，还不如花时间来阅读本章，看看犹太的富人们是如何聚集财富的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洛克菲勒：胸怀大志就一定能成功

石油大王洛克菲勒(1839—1937)，创建标准石油公司。1910 年，洛克菲勒名下的财富已经达到近 10 亿美元。如果洛克菲勒现在还在世，他的身价折合成今天的市值，约有 2000 亿美元——根据 2008 年的《福布斯》亿万富翁排行榜，当时世界首富沃伦·巴菲特的身价为 620 亿美元。

犹太人对自己从心底里有很高的期望，希望自己的成功能够超越其他民族的人。“凡是胸怀大志的人，最后总是会有所成就的。”这句来自犹太经典中的话语，对于犹太商人来说，是驱使自己不懈努力，迈向财富的神秘力量。

约翰·洛克菲勒是美国著名垄断财阀之一，他所创立的标准石油公司曾经垄断全美国石油行业，其中纽约州分公司就是闻名世界的美伊石油公司，后来发展成为以石油化工行业为主的垄断财团——洛克菲勒财团，曾列美国十大财团之首。时至今日，洛克菲勒家族仍是对美国政治经济生活有颇深影响的名门望族。

1839 年 7 月 8 日，约翰·洛克菲勒出生在美国纽约州一个普通农民家庭。他的父亲本来是个农民，雇有长工种玉米和马铃薯，后来改行做木材生意。在洛克菲勒 11 岁那年，其父因涉嫌对家里的女佣施暴而被起诉，当法庭要传他的时候，他逃走了。这样，家庭生活的担子就压在其母和作为长子但未成年的洛克菲勒身上。每天清晨 4 点钟，当夜气还很浓，天边没有一丝亮色的时候，他就得起床，到田里去帮母亲的忙，有时还得挤牛奶。这时的洛克菲勒就有很强的经商意识，他把自己劳动的时间按父亲长工每小时 0.37 美元计算，全





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



部计到本子上，等父亲回来再跟他索要。吃过早餐之后，洛克菲勒就到学校去上课，那是一所非常严格的私立中学。就在 12 岁那年，洛克菲勒干了一件常人想不到的事，他把父亲给他的零花钱凑整成 50 美元，以 7.5％的利息贷给了附近的农民。

“我贷了 50 美元给附近的农民。”小洛克菲勒满脸骄傲的神情。

“噢？50 美元啊？”这下父亲惊讶了。

“利息 7.5％，到了明年就能拿到 3.75 美元的利息，另外我在马铃薯田里帮你的工，每小时 0.37 美元，明天我把本子拿来给你看。其实，像这样出卖劳动力是很不划算的。”小洛克菲勒毫不理会父亲的惊讶，滔滔不绝地说着，一副精明商人的口气。

13 个月来第一次回家的父亲，凝视着已经懂得贷款赚钱的 12 岁的儿子，不禁想起洛克菲勒 7 岁时卖火鸡的事。

在一个偶然的机会里，洛克菲勒在林子里发现了火鸡窝，于是他每天一大早就跑到林子里，一等大火鸡暂时离开窝巢，他就跑过去，抱着小火鸡就跑。

洛克菲勒把那些小火鸡养在自己房间里，细心照料，到了感恩节，就把已经长大的火鸡卖给邻近的村子里的农民，把赚到的镍币和银币放在储钱罐里。偷了几次小火鸡后，慢慢地储钱罐里的硬币变成了一张张绿色的钞票，洛克菲勒又动脑筋准备把这些钱放贷给耕作的佃农们，等他们收成之后连本带利地收回。

在 1855 年，洛克菲勒中途辍学，开始自己工作，最初薪水每周 3.5 美元，时年他 16 岁。

从此，一直到 1859 年在宾州钻出石油后，洛克菲勒开始创业。而且从此一发不可收拾，最终登上美国石油垄断资本家宝座。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

威尔逊：成功的秘诀在于更聪明而不是更辛苦

1952 年 8 月 1 日，威尔逊的第一家假日酒店正式开张了。1972 年，假日酒店公司在各地开设的假日酒店共有 1405 家，分布在美国的 50 个州以及 20 个国家和地区，一年服务的旅客达 7200 万人，威尔逊拥有的财富已超过 2 亿美元。1979 年春，凯蒙斯·威尔逊打算退休时，假日酒店公司的年收入达到了高峰，全年为 10 亿美元。整个公司总共有 1759 家假日酒店，遍及五十多个国家，拥有的客房总数比其最大的竞争对手多一倍。

犹太人认为：成功的秘诀在于更聪明而不是更辛苦。能不能赚钱与体力无关，因为有一个聪明的大脑比任何东西都重要。



在美国当代商界中，凯蒙斯·威尔逊是一位极富传奇色彩的犹太人。一个尚未读完中学就辍学的贫穷孩子，在几十年间，登上世界旅馆业大王的宝座，这其间的距离，真可谓是“天壤之别”。



威尔逊自幼丧父，家境非常不好，他母亲在孟斐斯市一家牙科医院当助理，以周薪仅有 10 美元的待遇来养家，当然生活非常苦。因此，威尔逊在读小学时，就开始替人家做些零星工作来补贴家用。

后来他母亲失业了，生活的担子完全落在威尔逊的肩上，当时他才 15 岁。

以他这样小的年纪，要维持母子二人的生活，是件非常吃力的事，但这个记不清楚父亲面貌的独生子，对母亲非常孝顺，他从不让母亲为家庭生活烦心。

“妈，您不用愁。”威尔逊对为失业而伤心的母亲说，“我可以想办法去赚钱。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"你？"他母亲苦笑着说，"别说傻话了，孩子，现在正是经济不景气的时候，别说你还是个孩子，就是身强力壮的男人，要赚钱维持一家人的生活也不容易。就拿我来说吧，要不是国家经济上发生了变动，他们也不会把我辞掉的。"

"我们家的人口简单。"威尔逊很乐观地说，"随便找个工作就够吃的了。再说，赚钱多少与体力并没有多大关系。"

"可是，你还在读书呵，孩子！"

"我可以暂时辍学，等将来有办法时再读也不迟。"

"不，孩子。"他母亲摇着头说，"你的学业要紧，还是我想法去找工作吧。"

威尔逊眨动着大眼睛，提出一个折中的办法来："妈，这样好了，我们两个都去找工作，谁先找到，谁就先做，好不好？"

他母亲想，她一定会比她儿子先找到工作，所以欣然接受了他的提议。因此，当第三天威尔逊告诉她："妈，我的工作找好了。"她不禁大感意外。

"什么工作？"她不相信地问。

"卖玉米花。"威尔逊说，"我已经跟一家戏院老板谈好了，可以摆在他戏院里边卖。这种场合进进出出的人多，生意一定会很好。"

"这个主意倒是不错。"他母亲说，"可是卖玉米花需要一部爆花机，我们哪有钱买机器？"

"不要紧机器我也谈妥了。"威尔逊说，"一部是 50 美元。"

"你到哪里去拿这么多钱？"

"不用现款，老板答应我可以分期付款，每周付 2 美元就可以了。"威尔逊很高兴地说，"只要生意好，这个钱我一定付得起的。"

这时候，他母亲也不由得暗自高兴，一个才 15 岁的孩子，在 3 天之内，竟把一件事情办得如此妥帖，实在是太难得了。

"孩子，"他母亲无限慈祥地拉着他的手说，"你是怎么想到卖玉米花的？"

"我觉得所有的人都喜欢吃玉米花，做这种生意一定很好赚钱。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“也许你对做生意有一种特殊的才能。”他母亲的神色转为严肃了，“但是，我要提醒你，孩子，有空时要多看点书，不要把书本全部丢掉，不管做任何事，多吸收点书本上的知识，会发生意想不到的效果。”

对母亲的这番教训，威尔逊一生都未曾忘怀。“她老人家说得一点不错，”威尔逊在他母亲去世之后的一周年纪念会上，曾对他的亲友说，“书本上的知识，能帮助人们作正确的判断。”

在戏院里卖玉米花的生意非常好，后来，戏院的经理派人暗地里一调查，发觉威尔逊卖玉米花赚的钱，比他当经理的薪水还多。

戏院经理当时虽然慷慨地答应他来卖玉米花，但是，当他发觉生意这样好时，禁不住起了私心，决心把威尔逊赶走，由自己来经营这个生意。

威尔逊来的时候，并没有任何手续，只凭经理一句话，现在经理要赶他走，他当然也无可奈何，他只提出一个条件：

“这部爆玉米花机，我买来的时候花了 50 美元，你要照原价买我的，不能算折旧费。”

戏院经理做这件事，本来就觉得于心有愧，当然不好意思再计较，如数把钱付给他。

于是，威尔逊利用这笔资金开始筹划其他生意，最后创造了美国商界的一个神话。





哈默：与敌人做生意发大财

哈默，美国企业家。祖籍俄国，生于美国纽约，卒于 1990 年 12 月 10 日。有人称他是沟通东西方贸易的“和平使者”，有人赞他是精通百业的“万能商人”，更有人惊叹他是有魔力的“商业精灵”。阿曼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



德·哈默，一位大学时代就成为百万富翁的美国商人，他曾受到列宁的亲切接见；与赫鲁晓夫、勃列日涅夫建立了友谊；与利比亚国王是莫逆之交；与美国总统罗斯福、艾森豪威尔、肯尼迪、尼克松都有密切联系；邓小平曾亲自邀请他到中国访问……哈默的一生，似诗，如谜，更像一本精彩纷呈的书，他的故事，就是一个时代风云的呈现。

哈默在苏联冒险做生意时，一船粮食换回一船皮毛或上好的鱼子酱，大发其财，并受到列宁的亲切接见。哈默觉得生意这么简单，为什么不回美国一趟，跟生产机器及其他产品的实业家联系，与苏联进行更多的贸易。于是，在美国外交承认苏联以前约 12 年，在尼克松总统与勃列日涅夫在莫斯科举行首次会谈前约 50 年，哈默将苏联的一个坚决敌人亨利·福特拉到自己一边，和苏联做开了汽车和拖拉机生意。

福特汽车早已闻名，其创始人福特也是个有名的倔老头。哈默返回美国后，经人介绍与福特见面。当他走进福特的办公室时，这位汽车商开门见山地对他说，他承认在苏联市场上销售自己的产品可以赚钱，但他绝不运一只螺丝钉给“敌人”，除非苏联换了政府。福特的态度，让人望而生畏，但哈默却毫不气馁地说：“您要是等苏联换了政府，那岂不是要在很长一段时间内丢掉一笔大生意？”紧接着，哈默将自己在苏联的见闻以及列宁如何对自己开绿灯如实地讲给福特听。使哈默感到惊奇的是，福特对他的话发生了兴趣，并留他共进午餐。

午餐后，福特陪哈默去参观自己的机械化农场，两人谈得非常投机，福特最终同意了哈默作为其产品在苏联的独家代理人。福特一开头，哈默很快又成了美国橡胶公司、美国机床厂、美国机械公司等许多家公司在苏联的独家代理。

之后，通过哈默的穿针引线和斡旋，福特和苏联政府又达成了联合兴办汽车、拖拉机生产工厂的合作协议，福特获得了滚滚的利润。哈默自然也就又发了一笔大财。

一天，他到一家文具店去买一支铅笔，售货员拿给他一支德国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

制铅笔,这类铅笔在美国只卖两三分钱,这里的价格是 26 美分。

“对不起,我要买支擦不掉笔迹的化学铅笔。”哈默说。

售货员很不高兴,但很快改变了态度。“看你是外国人,我就卖一支给你,”他说,“可我们存货不多,因此我们一般只卖给老主顾,但他们还得搭买纸和练习簿。”

哈默花了 1 美元,没想到这支铅笔竟成了一个发射台,把他引入了一个新的赚钱行业。因为,哈默灵机一动考虑到当时苏联政府要求苏联人民学文化是首要任务，那么势必导致铅笔的大量需求。等办完生产铅笔许可证后，哈默就急匆匆赶赴纽伦堡和伯明翰,去搜罗一批制造铅笔的专业人员。经过几番周折,哈默终于以高薪挖了法虏伯厂的墙脚。

令人惊奇的是,铅笔和钢笔比合同上规定的期限提前几个月就开工了。不久,该厂就以高工资而闻名苏联,求职信像雪片般飞来,甚至加里宁也写信为他推荐工人。当然,工厂的利润自然像膨胀的雪球,铅笔的年产量 1 亿支,钢笔的年产量 9500 万支,而且产品远销十几个国家。这使哈默又发了一笔横财。





雷蒙创办《纽约时报》的启示

1851 年,亨利·J·雷蒙和乔治·琼斯创办《纽约时报》。如今《纽约时报》已经成为北美发行量最大的日报之一,并成为全美最大的媒体集团之一,年收入高达 30 多亿美元。在《财富》杂志的“最值得羡慕的美国公司”排行榜上,《纽约时报》名列出版业首位。

《纽约时报》至今已有 140 多年的历史,它是世界各国政府必订的报刊之一,有许多专栏经常被同行购买进行转载,它也是世界十大名报之一,被称为“报中名报”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



《纽约时报》的创始人是犹太人亨利·雷蒙。雷蒙从小家境贫寒，但自幼酷爱读书，凭着对知识的渴求，他顽强地坚持自学，终于学有所成，不仅常识丰富，而且写得一手好文章。16 岁时，雷蒙当了小学教员，开始自谋生计。雄心勃勃的雷蒙并不满足于默默无闻的教学生涯，4 年之后，20 岁的雷蒙便辞去教师之职，只身前往纽约，寻找机会。

雷蒙平日爱写文章，这也是他的特长，到纽约后，他决定先从事笔耕。雷蒙首先向加里尼经营的《纽约人报》求职，结果被加里尼雇用。但《纽约人报》经营不佳，不出一年便关门大吉了。后来，加里尼又创办了《论坛报》，雷蒙的职位被保留而且受到重用，他集编辑、主笔、记者于一身，薪水由每周 8 元增加到 20 元。

一天，雷蒙奉加里尼之命去波士顿访问一名政治家，随身带了一名排字工人前往。采访完毕，他们赶乘夜班轮船回纽约，在途中雷蒙就完成了采访稿，并由排字工及时排版。天未亮，船就抵达纽约港，这篇文章刚好赶上上版。于是《论坛报》当天早上独家刊出了对政治家的专访，比其他报纸提前了整整一天，雷蒙因此出了名。

雷蒙并不安心于在人之下的工作，几个月后，他辞去了《论坛报》的工作，受聘《问讯报》。数年后他又辞职，决定真正自己创办一家报纸。他首先找到银行家乔治，乔治对办报非常有兴趣，他深知一张报纸的魔力，同时他也很信任雷蒙的能力，便提出一个集资 10 万元的办报计划，请雷蒙详细列出新报纸内容以便向社会公开招股。后来乔治又拉了银行界的一个朋友加盟，不久便成立了“雷蒙乔治有限公司”，乔治任董事、经理，兼《纽约每日时报》(后改名为《纽约时报》)发行人，雷蒙任总编，并发行了股票，每股 1000 元，实际筹资 7 万元。

报纸刚创办时，报社在纽约一幢未建成的楼房里，由于该建筑商中途破产，楼房尚未安装窗门。因资金缺乏，报社只能暂时屈就于这一座无任何安全保障的屋中。当时电灯也未发明，办公室煤气也没办妥，晚上只能用烛光照明，室内光线昏暗，写稿、排字非常不便。《纽约时报》就是在这种环境下成长的，其内容也并没有什么特别之处。1851 年 9 月 18 日，《纽约时报》的创刊号中写道：“今天我们发行纽约每日时报的首刊，我们打算在今后无限期内每天早晨(周日除

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外)发行一刊。”

正是通过雷蒙艰苦卓绝的努力，《纽约时报》才成为美国首屈一指的权威报纸。

麦当劳帝王克洛克的赚钱梦想

克洛克缔造了全球闻名遐迩的超大型企业——麦当劳。从1955年开始在不到50年的时间里，以经营汉堡包为主的美国麦当劳快餐店已经成为了名副其实的“世界厨房”。某种程度上麦当劳是社会组织化的“典范”，当它席卷全球时，“麦当劳化”现象成为一种无可阻挡的过程。现在，麦当劳的市值已经超过600亿美元。

犹太富豪克洛克曾经这样幻想：“我希望钱就像打开水龙头流出的水那么多。”富有戏剧意味的是，在他说完此话后的八年里，他的梦想就成了现实。

正如《塔木德》所说的那样，天使因为有翅膀而幸福，人们因为有梦想而快乐。人生怎样度过才能有意义呢？无数成功的犹太商人以亲身经历告诉我们：有梦想并努力去追求是生活的最高境界。只有通过坚持不懈的努力，才能实现自己的梦想。

克洛克的父亲是一家公司的职员，母亲在家教授钢琴补贴家用，全家过着紧巴巴的日子。虽非殷实之家，更非大富大贵，但和睦友善的家庭，勤劳的父母铸就了克洛克勤奋的品格。

少年时代的克洛克表现并不突出，天资并非聪颖，成绩也平平常常。然而，与其他少年不同之处在于他经常胡思乱想，编造种种致富发财的梦想，常常在他人面前冷不丁地冒出赚钱的路子，因此被人送了个雅号——“丹尼梦游人”。

克洛克虽然对读书兴趣不大，成绩平常，但讨人喜欢。他经常帮




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



助母亲干些家务活以减轻母亲的负担。闲时，他母亲教他弹钢琴。经母亲的严格训练，克洛克弹钢琴颇为出色，小有名气，并在教堂担任唱诗班的钢琴伴奏。不想，这一手成为克洛克后来谋生的一种技艺。为了贴补家用也为实现自己的赚钱梦想，上小学时他就到舅父家的音乐店去打工挣钱。上中学时，小小年纪的克洛克居然就梦想独立开店，并且立即付诸实际。他用打工积攒的钱与两位朋友合伙开了一家音乐商店，主营乐谱和便宜的乐器。每逢营业时间，克洛克就会坐在钢琴旁轻松弹唱，以吸引人们驻足光顾。然而，生意并不像克洛克想象得那么火暴，不久便只好关门大吉。克洛克初试牛刀，但以失败告终。

克洛克读中学时，正逢美国卷入第一次世界大战。他响应政府号召，说服家人，虚报年龄，未满 15 岁便辍学从军，奔赴欧洲参战。两年后，他退役返乡，开始四处寻找工作。他先后卖过咖啡豆、小说，推销过纺织品，做过证券交易厅的服务生，还曾担任公司出纳员等，经历了就业的兴奋，也多次品尝失业的痛苦。1922 年，克洛克终于成了纽约百合纸杯公司芝加哥分公司的推销员，并同女友艾泰结婚成家，推销员职业就此固定下来。克洛克对推销员工作颇为满意，并认为找到了理想的职业，从此开始了他长达 32 年之久的推销员生涯。

纸杯的主要客户来自大大小小的餐饮店，尤其是冷饮店。但纸杯生意并不好做，冬天生意更差。众多小本生意店主更让克洛克碰鼻触灰，他们总是说："不要了，我们用玻璃杯，它们比较便宜耐用。"为了大量推销纸杯挣钱，他四处游说，不惜磨破嘴、跑断腿，不辞辛劳，早出晚归，拼命苦干，为的就是哪怕能多卖出一只杯子。每天早晨 7 点钟，他准时离开家，手提纸杯样品全市奔波。在芝加哥，无论是街头巷尾、公园。动物园的冷饮摊点，还是赛马场、棒球场、海滩的冷饮部，总之，只要有餐饮店的地方，就有克洛克反复出现的身影。在棒球赛季，克洛克还不得不在凌晨 2 点起来排队购买门票，为的是抓住机会向比赛场的冷饮摊点零售纸杯。

从事推销之初，克洛克周薪 30 美元，收入很低。为了增加收入，养家糊口，他加倍努力推销纸杯，还不得不干起弹钢琴的第二职业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

白天奔波一天，每天晚上 6 点他还必须准时赶到橡树公园的 WGES 无线电台制作节目，与另一名钢琴手合作进行钢琴双人表演，每次弹奏两小时。他们两人合作表演的节目，很受听众欢迎。成天这样整日奔波，双重生活，三餐不定，累得克洛克够呛。正如他自己所说："一天工作完全结束后，就在我的脑袋刚刚碰到枕头的一刹那间，我便几乎已经进入梦乡了。"

辛勤的汗水终于换来了成功的收获，克洛克因业绩突出，升为百合公司西部分公司的一名部门经理，下辖 15 名业务员。他作为一名优秀的推销员，处处显示出他精明的商业头脑。一家饮料店的老板觉得买纸杯不合算，不愿意买，于是克洛克便白送给他 300 只试用。结果试用几天后，该店营业额有所提高，毕竟顾客还是认为纸杯更干净卫生。克洛克时常告诫手下的业务员要注意仪表，衣着一定要得体大方，衣饰整洁，皮鞋闪亮，头发光洁，因为只有好的仪表，才能使顾客对你产生良好的印象，也才能更多地推销纸杯。

克洛克的聪明才智在纸杯推销中发挥得淋漓尽致，连续创造公司的纪录。1932 年，他首次创下向客户一次销售出 10 万只纸杯的记录。以后又创造了一年内销售 500 万只纸杯的最高记录，令人刮目相看。

正是从推销纸杯起步，克洛克一步一步接近他的梦想，创建了席卷全球的麦当劳帝国。





巴菲特的投资战略

财富历程：1941 年，刚刚跨入 11 岁，巴菲特便跃身股海，购买了平生第一张股票。1962 年，巴菲特合伙人公司的资本达到了 720 万美元，其中有 100 万属于巴菲特个人。1968 年，巴菲特公司的股票取得了它历史上最好的成绩：增长了 59%，而道·琼斯指数才增长了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



9%。巴菲特掌管的资金上升至1亿400万美元，其中属于巴菲特的有2500万美元。从1965年至1994年，巴菲特的股票平均每年增值26.77%，高出道·琼斯指数近17个百分点。2008年3月6日，《福布斯》杂志发布了最新的全球富豪榜，巴菲特由于所持股票大涨，身家猛增100亿美元至620亿美元，问鼎全球首富，墨西哥电信大亨斯利姆以600亿美元位居第二，13年蝉联首富桂冠的微软主席盖茨退居第三。

犹太商人巴菲特是世界上最出色的资本配置专家。1965年，巴菲特买下了一个纺织厂贝克夏公司，当时是因为便宜和看起来还算不错，但是20年以后，巴菲特不得不承认这是他投资事业的一个失败，克服了感情因素，贝克夏公司于1985年决定停止纺织业务。庆幸的是这20年中他没有拘泥于纺织业，一直在致力于收购，巴菲特有时把一家公司整个买下（并购），有时他也会购买一部分股权（参股）。

在过去的30多年中，巴菲特把贝克夏公司从一家纺织公司发展成涵盖保险、金融服务、航空服务、制鞋、家具等多种行业的综合性公司。从这个意义上来说，他实际上是一个企业家，所不同的是他买了之后就完全放手，交由能干的人去经营管理。作为一个投资者，他把巨额的资金大部分集中在三四只股票上，因此他又得以进入董事局，而他认真的监控使该企业发生任何不良的趋势都难以逃脱他的法眼。

除此之外，巴菲特还对这些标准不厌其烦地解释。比如，他在第二条中就强调自己对“预测”未来不感兴趣，对“扭转”局面也不感兴趣。我们尤其要注意后者。巴菲特似乎对“扭亏为盈”有种类似美国老兵陷入越战泥沼后的焦虑。

巴菲特也有过失算的时候。巴菲特合伙公司在1965年买下贝克夏·哈斯维的控制权时，它的账面资产净值只有2200万美元，而且全都投在了纺织厂上。1967年，巴菲特又用纺织业务产生的现金收购了国家赔偿公司而进入保险业。随后，贝克夏·哈斯维的经营越

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来越多样化,纺织厂在整个公司中的比重逐步缩小。

1978 年,巴菲特仍不惜把纺织厂这枚“小币”放入自己的口袋中,不过,1979 年纺织厂还略有赢利,但是从那以后它就一直在消耗大量现金。到了 1985 年 7 月,巴菲特终于决定关闭工厂——自 1980 年以来,美国已经有 250 家纺织厂关门歇业。

巴菲特为此下了两个结论:

1. 他忽略了法国哲学家康姆的“才智是情感的仆人,而不是情感的奴隶”的忠告,而是相信他“宁愿”相信的来源。

2. “一匹能数到 10 的马是杰出的马——但不是杰出的数学家。”类似地,一家能在本行业内富有效率的纺织品公司是杰出的纺织品公司——但不是杰出的公司。

但这时巴菲特对重仓持有的可口可乐与吉列等大公司具有无与伦比的自信。他依据的是这些公司过去的辉煌业绩。在 1996 年的贝克夏·哈斯维公司年报中,巴菲特说自己正在研究可口可乐公司 100 年前的年报(1896 年),而那时可口可乐刚问世约 10 年。当时的总裁坎德勒说道:“大约从今年 3 月 1 日开始……我们雇佣了 10 名与办公室有系统联系的旅行销售员,这样我们就几乎覆盖了整个合众国的领土。” 虽然那一年可口可乐的销售额才 14. 8 万美元,而 1996 年已高达大约 32 亿美元,但巴菲特对当时领导人的雄心与努力仍是赞叹不已。

而且,巴菲特仍认为,这两家公司在过去 10 年的巨大的市场份额仍会增强,“所有的征兆表明,在下一个 10 年中他们会再创佳绩。”




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



股票之神约瑟夫·贺希哈

股票超人约瑟夫·贺希哈(Joseph Hesyrah)的成功史值得现代创业家学习。约瑟夫·贺希哈1900年出生在拉脱维亚的一个贫苦的犹太家庭。1908年随着父亲迁到美国纽约市的布鲁克林区汉堡特贫民区，一度沦为在垃圾桶中寻找食物的小乞丐。但人穷志不穷，约瑟夫·贺希哈乐观地看待人生，最终凭着对股票投资的天赋及执著，再加上智慧与胆量，从可怜的小乞丐变成享誉世界的大富翁。

1917年，约瑟夫17岁，他不再受雇于人，虽然倾其所有他只有255美元，但是他要开创自己的基业了。

常言道，万事开头难，可是在他这里似乎失灵了。不到一年，他炒股一帆风顺，赚了16.8万美元。“天将降大任于斯人也”，被胜利冲昏了头脑的他由于买下了大量的因战争结束而暴跌的雷卜瓦那钢铁公司的股票，转眼又赔得只剩下4000美元。两天，他把自己关在屋子里蒙头大睡，两天后，他想通了，股市行情变幻莫测，受各种各样的因素影响，自己虽然有股票知识，但其他知识还是非常缺乏的。于是，他有空就涉猎各种书籍，遍访各路炒股高手。他没有被困难所吓倒。他想，现在总比初涉股市时的本钱多，一定要干下去。

犹太人就是犹太人，在金钱方面是很有天赋的，约瑟夫这个犹太人的子孙在股海中不久就恢复了元气，开始重振乾坤了。1927年，他发现未列入证券交易所买卖的某些股票实际上是有利可图的，这些股票不被某些大亨们所看重，因为它们利润不大，但风险极小，他就把精力放在这些股票上。开始时资金不够，他就和别人合资经营，不到一年，他就开设了自己的贺希哈证券公司。到1928年，他就成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为股票大经纪人了，每月收益达 28 万美元。那年他才 28 岁。在当时的金融业中，一个初出茅庐的小伙子就拥有这样一方领地，的确不多见。

1927 年，随着美国经济的潮起潮落，纽约的股票交易变得像 3 岁小孩的脸，阴晴不定。春天，人们都似乎发高烧了，连牙医都跑去做股票生意。股票交易轰轰烈烈，一浪高过一浪，股价也像疯了一样愈炒愈高。他分析了形势，认为这是经济危机的前兆，于是很快将自己手中的股票抛出。不久，经济危机爆发，股价大跌，仅此一项他就净赚了 100 万美元。同时，他又做了一系列快速迅捷的短线交易。当人们诚惶诚恐把股票像抛洒废纸一样抛出时，他又有选择地开始悄悄买进，这次买进的股票，在他手中握了两年，直到美国经济开始好转股份开始回升后，他才开始抛售。在这次经济危机中，许多人赔了，他却稳赚不赔，这都得益于他准确的判断分析能力和超人的胆量。



韦尔敏锐判断时机

金融巨子韦尔传奇的一生，记录了华尔街以及美国金融世界的起起落落。尽管韦尔最初创立的公司被华尔街嘲笑为“加生菜的腌牛肉”，他仍然开创了自己的第一个事业高峰——希尔森公司。后来这个犹太移民的儿子，在华尔街“正统”势力的排挤、蔑视中，又为自己打造了更辉煌的事业——花旗帝国，并获选全美“2002 年度最佳 CEO”。

韦尔是一个目光敏锐，判断力极准确的经济强人，他能够抓住许多有利时机，大胆地去干，从而发展自己的事业，跻身于高手如林

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的金融界。

在20世纪70年代，股票行情一直不稳定，股票价格也飘忽不定，较小的经纪所往往朝不保夕，纷纷倒闭。但韦尔的经纪所不但没有遭受损失，反而扩大了规模。它不仅乘机吞并了大批较小的商号，而且接管了一部分经济不景气的大商号。例如，韦尔当年接管洛布·罗兹公司，就是一件令人钦佩不已的事情。洛布·罗兹公司也是一家投资商号，在华尔街它的经济实力与韦尔经营的希尔森公司不相上下，然而它的机构不够灵活，管理方法有些落后，韦尔看到这一点之后，就提出与洛布·罗兹公司合并。在合并谈判过程中，韦尔先躲在幕后操纵，然后在关键时刻亲自出马，充分发挥自己的才智，最后取得合并成功。

韦尔就是这样在20世纪70年代既摆脱了困境，又赚了大钱，还扩充了自己的经济实力，从而在华尔街巩固了地位的。

然而，韦尔并不是轻易地搞吞并的，对于吞并与否，韦尔是有选择的，他对这类问题极其慎重。他常说："涉及合并的谈判，人人都会紧张，因为处处都有陷阱。"因此，一次一家国际性的公司请求美国捷运公司购买它，韦尔考虑再三，认为这家公司虽然值得买下，但它对股本要价会很高，这将影响到他的利益，所以韦尔毫不犹豫地拒绝了。

1981年6月，韦尔做了一件令人费解、出乎人们意料之外的大事情，他居然把辛辛苦苦花费了20年时间创建的希尔森公司出售给拥有80亿美元销售额的美国捷运公司。虽然美国捷运公司是一家经营赊账卡、旅游支票和银行等业务的大公司，但韦尔的希尔森公司虽说规模较其小，然而却是很有发展前景的，而且韦尔初入美国捷运公司，并不被重用。因此，许多人认为韦尔吃亏不小，然而一段时间后，人们就不得不对韦尔的决策叹服。现在韦尔在捷运公司的职位仅次于董事长和总裁，他的股份总额有2700万美元，个人年收入高达190万美元。

当然，韦尔为发展捷运公司也是兢兢业业，在他的一手策划下，捷运公司用5.5亿美元买进了南美贸易发展银行所属的外国银行机构，这家银行机构经营外汇、通货市场、珠宝贸易、银行业务等。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此这桩大生意的成交，不仅是韦尔津津乐道的一件值得自豪的事，而且使韦尔在捷运公司身价百倍，成为华尔街的热门人物。

由于公司的董事长常要外出应酬，所以美国捷运公司的实权掌握在韦尔手中。在韦尔的领导下，公司各部门齐心协力，互助配合，使捷运公司的利润不断增加。韦尔管理公司有方，突出的一点是善于协调上下级的关系。他常说："领导的责任在于给下级鼓劲。当然，办法很多，但是我善于和下级融洽相处，不时倾听他们的呼声。同样道理，下级有责任发表意见，不让问题愈积愈多，最终不可收拾。当领导的要当机立断，不能含含糊糊，使下级无所适从，或让有些人钻了空子。"

韦尔的成功之处有许多条，例如好胜心强烈，非常自信等，然而最重要的一条却是：他知道在什么时候做什么事，能够抓住机会，敢想敢做。创业之初，对于合并与否，他果断地拍板，后来，他吃小亏获大利，与捷运公司合并，现已成为该公司第二号人物。韦尔的未来正如旭日东升，在华尔街上空闪现辉煌！





白手起家的迈耶

让我们再来看看罗斯柴尔德的金融世家。

这个威震世界、影响欧洲政治经济200多年的家族是从一个叫罗斯柴尔德·迈耶的穷光蛋开始的。

罗斯柴尔德·迈耶生于1744年德国法兰克福一个脏乱不堪的犹太人社区，他在狂乱和反犹浪潮中度过了童年。但是，迈耶从来没有忘记他是上帝的特选子民，他相信只要自己不断努力，就能不断超越自己。经过不懈努力，苦心经营，他终于建立起了世界上最大的金融王国，其翻云覆雨的力量使欧洲的皇亲贵族也甘拜下风。罗斯柴尔德家族曾经是欧洲各国政府财政依赖的对象，对欧洲的政治、经济曾产生过巨大影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



纵观所有白手起家的大亨，其经历中的前半段无不是一点一滴地持续累加式的努力，而其后半段的成果则以倍数相乘地回报他们所付出的努力。没有经历过孜孜不倦的点滴积累，不可能得到最后的成功。

罗斯柴尔德·迈耶亦是如此持续不断地一分一分积累着在旁人眼里微不足道的小果实。虽然顺利地卖掉了一些古钱币，却没有赚得多少利润，生活仍然相当贫困。但他毫无怨言地拼命节衣缩食，设法四处收购各式各样稀奇古怪的古钱币。

为了能够卖掉他的古钱币，迈耶挖空心思地寻找独特的窍门。针对他的顾客都是属于上流社会这一特点，他决定以邮购的方式有计划地推销古币给各地的皇亲贵族。他把各种非常奇珍或来历不凡的古币编印成精美的目录，并一一附上亲笔书信，寄给那些有希望购买的顾客。

虽然邮购业务在今天来说，是一种十分平常的推销手段，但在当时仍属于封建制度的社会，领主们各自割地称雄，邮政业很不发达，所以它无疑是一种超前的构想。况且，当时的教育不甚普及，一般只有颇具教养的人才懂得阅读书写，因此迈耶的方式在其他行业很难仿效。

迈耶对于制作目录力求做到尽善尽美。他独具匠心地采用颇具古风的文体来遣词造句，以突出他的商品的古风雅气。他不但反复斟酌每一个句子，对印刷也十分讲究，达不到效果的一概作废，重新印制。到后来，连那些编印《塔木德》的人们都不得不为他精益求精的精神所感动。

凭着卓越的专业知识和这种独特的邮购方式，迈耶的生意逐渐打出了知名度，由此慢慢步入佳境。

许多人处心积虑地想找出一条一举成功的捷径，但这样的可能性太小了。只有对生活处处留心，把每天的经验都积累起来，诀窍才会自然而然地像创作的灵感一样突然迸发。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太广告商萨奇兄弟

萨奇兄弟即查尔斯萨奇和莫里斯萨奇兄弟，他们出生于伦敦郊区的一个犹太纺织制造商家庭。长兄查尔斯萨奇中学时曾在一家广告公司做过勤杂工，发现自己具有撰写广告文学的天赋后，18岁便辍学进入广告业，25岁创办了自己的咨询公司。弟弟莫里斯萨奇毕业于著名的伦敦政治经济学院，毕业后在一家广告公司担任广告部主任。1970年撒气兄弟怀着勃勃雄心进入广告行业。萨奇广告公司正式成立。

广告商萨奇兄弟有句口头禅：越大越好。萨奇广告公司虽然白手起家，但公司从一开始就放眼国际市场，人们顺着萨奇公司大肆兼并同行的轨迹可以看出萨奇公司“小鱼吃大鱼”的谋略。

1960年，萨奇兄弟在兼并同行对手方面初战告捷。1970年，他们更是一鸣惊人，居然买下康普顿广告股份公司英国分公司的绝大部分股票，这家公司在伦敦注册，论规模是萨奇公司的两倍，小鱼吃掉了大鱼。于是萨奇兄弟得以在伦敦股市登记注册，进入股票市场，通过控制股权的形式掌握了较多的子公司，为公司日后的多样化发展奠定了基础。弟弟莫里斯又以此为起点，着手让伦敦金融界相信，做广告生意并不是哄人上当受骗的买卖。萨奇兄弟为改善广告业本身的形象颇费了一番工夫，因为英国公众对广告业是持否定态度的。他们认为广告会造成物价上涨，并会诱使人们对他们买不起也不需要的东西产生奢望。因此，70年代的工党政府曾威胁要对广告业征税。在广告业工作的人往往被视为不正经之人。金融界的一帮人士则认为这行当在经济上没有多大效益。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这些死脑袋瓜子是萨奇兄弟开展教育运动的主要目标。那时，投资者们还相信那一套关于广告公司的财产每晚都会下跌并且只出不进的老话，因而不想买广告公司的股票。于是，莫里斯·萨奇决心让投资者们明白，广告公司是一种不可缺少的、稳定的机构，而绝非是一帮靠不住的、不懂经商的自私自利之徒或几个野心勃勃的青年所建立起来的怪物。有鉴于此，兄弟两人退居幕后进行操纵，他们公开场合不以公司领导的身份而是以董事会成员的身份出头露面。萨奇公司从前的合伙人李嘉士说："莫里斯单枪匹马闯出一条新路，使那些寻找投资机会的人们从此对广告业刮目相看。"

继兼并康普顿的英国分公司后，萨奇兄弟又毫不留情地一口吃掉了英国好几家广告公司。1980 年，公司购买加洛特技股公司，此举使公司在伦敦站稳了脚跟，成为英国最大的广告业集团。

驱使萨奇兄弟建立大型公司的动因并不仅仅来自于他们对金钱和权力的渴求，虽然在兄弟俩的一些观点、言论中也可以找到某些金钱和权力的影子，但是，他们之所以想建立一个世界规模的广告公司还有其商业上的理由。他们相信，未来是属于一小批像他们那样的大人物的。他们认为，世界上大多数市场拓展得非常缓慢，与此同时，现代化使得人们要同样的东西和以同样的方式生活，这个世界在文化上变得越来越相似。一个多国公司可以由于这种相似性而在世界范围内，或者至少在若干大的市场上，以同样的方式销售同样的产品，从而在那些规模稍次一点的竞争对手无法取胜的经济范围内获得成功。无疑，这种论点对公认的市场正统观念是一个大胆挑战。后者主张公司应研究每个市场的具体需求并相应地改变调整它们的产品经营方针。

萨奇公司之所以迅速发迹，就是由于兄弟俩敢于打破地区差别，不畏强手，同心协作的结果。

1982 年，在广告史上最大的一次合并中，萨奇公司出资 5500 万美元将纽约康普顿公司(当时该公司是世界第十大广告公司)纳入自己的控制范围，取得了该公司在许多个国家的经营权。萨奇公司此举不仅首次打进美国广告界，而且为在全球扩张业务奠定了基

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

础。对于这家已有75年历史，资金雄厚，但发展迟缓的康普顿广告公司，萨奇公司从伦敦派了一个新的总经理，期望恢复其在市场上的声誉。在两年内，这家公司的利润率从7%提高到10%。为了稳固在美国扎下的基础，萨奇公司又于次年以1750万美元买下了两家中等规模的广告公司，获得了一大批善于创新的广告专业人才及设备。同年12月，萨奇公司出售了3100万美元新发行的美国储备股票。1986年，萨奇公司的股票上涨了18倍。

之后，萨奇公司又花了几个亿的投资兼并了几家各行业的公司，获得了大量的管理咨询调研人才、公关人才以及销售人才，成为世界上最大的广告公司。

洛克菲勒家族的消费教育

犹太人洛克菲勒家族的创业者老洛克菲勒于19世纪70年代成为石油大王。他对美国石油工业的垄断达85年之久。洛克菲勒家族之所以能在美国保持自己家族的地位近一个世纪之久，正在于老洛克菲勒有一群成功延续和扩展家族事业的子孙。老洛克菲勒的孙子约翰·戴维·洛克菲勒是一位银行家，他的消费方式是从小培养成的。

1915年，戴维·洛克菲勒出生在声名显赫的洛克菲勒家族，他的父亲是小约翰·戴·洛克菲勒。在他出生以前，他们家已经有一个大姐姐和四个哥哥降临到这个富有的家庭，戴维·洛克菲勒在兄弟姐妹中是最小的。当戴维还是三四岁的幼童时，恰逢第一次世界大战期间，美国参战后，国内物资供应异常紧张。母亲参加了红十字会组织的支前活动，为前方做绷带，戴维和他的几个哥哥在母亲的影响下也参加到这一活动中来。

尽管洛克菲勒家族是美国最富有的家族，但是战争也使戴维·



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



洛克菲勒体验到了当时生活的艰辛。他清楚地记得当年在厨房里并排放着 6 只玻璃杯子，在最边上的那个杯子上贴着一张字条，上面写着“戴维·洛克菲勒”，这个杯子里装的便是他一周的定量配给糖，当时处于战时经济时期，食糖供应采用配给制。有一次，戴维的杯子在星期五的时候就空空如也了。他找到母亲，撒娇地说：“妈妈，我杯子里的糖没有了，我还能再要一点吗？”

戴维的母亲慈祥而又严肃地说：“对不起，孩子，现在每个人每周用的糖都是受到限制的。你既然用完了本周的糖，那只好等到下星期再给你发了。记住了，那杯子里面的糖是你一周的食用量，以后可别再提前用完这个限量。不过，你喝茶和咖啡的时候，可以从你的哥哥姐姐们那儿借一点。”

随着年龄的逐渐增长，戴维·洛克菲勒获得了和哥哥姐姐们一起参加各种活动的权利。父亲为了培养孩子的独立能力，经常安排特定的活动对孩子们进行训练。孩子们在每周有一个固定的任务，那就是每周三为父亲准备一顿晚餐。往往他们在星期一的时候就开始筹备策划。他们要亲自去市场买菜，到超级市场或百货店里买调味品和作料，然后自己决定主食和副食。一切准备妥当之后，再按部就班地烧烤烹炸。父母在开饭的时候准点驱车赶来，他们一进门便会看见 6 个子女站在餐桌边等候他们的大驾光临。用餐完毕，父母便驱车离开，剩下的收拾残局的任务也同样属于这 6 个孩子。戴维因为年龄小，所以他的任务也就局限于辅助性和准备性的事务。他常常被分派去干打杂、递盘子、倒垃圾之类的事，偶尔被分派去干削土豆皮、切菜之类的事情，但是戴维总是细心观察学习。

洛克菲勒家族在美国是首富，但是他们家族中没有一个人挥金如土。

戴维的祖父老洛克菲勒在他年轻时候就开始记录个人的收支账目，每一分钱都要在这个账目上写出用途和使用时间，每一笔开支必须有正当而可靠的理由。老约翰在临死时将他的传统交给了儿子小约翰·洛克菲勒。小洛克菲勒继承了父亲的光荣传统，又把它像接力棒一样传了下去。在戴维的记忆里清楚地记着一件难忘的往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事，在他 7 岁的时候，小约翰·洛克菲勒把他叫到自己的房间里，意味深长地说："戴维，从现在开始你可以每周获得 30 美分的零用钱，我想听听你打算如何处置这 30 美分。"

戴维高兴地回答："爸爸，我想您会同意我花 10 美分去买我最喜爱的巧克力。另外，我要和哥哥们一样拥有一个储钱罐，我每周节省 10 美分放进去。剩下的 10 美分我做机动处置，如果到星期六还没有花出去的话，我可以考虑在做礼拜之前捐给教堂。"

"对你的处理我十分满意，可爱的孩子。不过，我还有一个小小的要求。就是在拿到每周零花钱时，附带一个小本子。你必须在本子上记下每笔钱的用途。"

"爸爸，有这个必要吗？"戴维·洛克菲勒不解地问道，"您说过这是我的零花钱，我有权自由处理的啊！"

"当然是有必要的，这是你祖父创立的传统。洛克菲勒家庭的每个孩子都要这样做的。你在每天花了钱之后，晚上在睡觉之前，记下花钱的原因、数目，并给这笔开销的必要性作一个合情合理的解释。这里面有一点我想有必要提醒你一下，所有的记录必须要真实，你知道诚实是最宝贵的。"

"爸爸，我记住了。"

"对了，我每周在发给零花钱之前，都要检查你的花钱记录本。如果你的记录令我满意的话，你会得到一点小小的奖赏，那就是在 30 美分之外再加上 5 美分；要是记得模糊不清的话，相应地要将 30 美分扣为 25 美分。"

戴维少年时所受的"账目训练"对他以后的理财生涯受益匪浅。戴维通过对每笔账目的记录，逐渐明白哪些钱是该花的，哪些钱是不该花的。

这种方法也使他从小养成了节约、勤俭的良好习惯，同时也锻炼了自己的计算能力。小约翰·戴·洛克菲勒仍然保持着老洛克菲勒教育孩子的特有方式，对最小的孩子戴维也从不特殊对待。他对戴维金钱意识的培养并不限于一个小小的记账本，还有别的办法。他给戴维的零花钱一般来说并不是能足以维持他在各个方面的开销




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的。戴维往往感到手头比较拮据。要想得到更多的钱，指望父亲增加每周零花钱的配额几乎是不可能的。因此他只能学着哥哥姐姐的样子，通常干些家务活来得到一点点收入。

戴维的劳动是按照劳动成果的数量来计算报酬的。根据当时父亲的规定，在家里打死 100 只苍蝇可以得到 10 美分；捉住一只耗子可以得到 5 美分；拔草每小时 5 美分；背柴草每小时 10 美分……每当戴维感到经济紧张的时候，总是通过自己半天或一个晌午的劳动来获得一项开销所必需的数目。

让孩子们通过家务劳动来挣钱是洛克菲勒家族的一贯传统。对此，小约翰·戴·洛克菲勒和他的父亲老洛克菲勒有同样的看法。在他们看来，虽然孩子们出生在富有的家庭之中，但是绝不能因此而随便挥霍，那样会使孩子们养成不良的习惯。他希望孩子们在养成勤俭节约的生活作风的同时，还能意识到金钱是劳动的成果，只有通过辛勤的劳动，才能获得相应的金钱报酬，这样可以培养他们养成良好的消费观念。他当然也知道，包括戴维在内的孩子们并不是非常自觉自愿地去干那些家务的，甚至有时他们对那些事情感到厌恶。他们只是屈从于经济上的需要才去十分卖力地做家务活的。他十分固执地相信，自己在这方面的培养有助于孩子们养成坚定的意志和顽强的毅力。

约瑟夫·贺希哈的消费观念

被称为乞丐股票超人的约瑟夫·贺希哈是纽约成功犹太商人的代表，经历了从地狱到天堂的沧桑人生，留下了一串从街头乞丐到股票超人的奋斗足迹。

在腰缠万贯的富商巨贾中，寡廉鲜耻、尔虞我诈者有之，为富不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仁恃强凌弱者有之，但是从乞丐变成亿万富翁的约瑟夫·贺希哈却保留了幼年时养成的善良天性。这种天性不仅表现在他对母亲的拳拳赤子之心，体现在他与合作伙伴的深情厚谊，更表现在他对整个人类命运的关注。

在约瑟夫·贺希哈早年一次赚到16.8万美元时，他首先想到的不是急于把这笔对于他来说来之不易的金钱全部投资于他迷恋的股市交易，而是拿出了绝大部分为相依为命的母亲购置了一幢房子，让母亲早日走出了低矮潮湿的贫民窟。约瑟夫也从不忘记与自己长期合作、患难与共的伙伴。他让合作伙伴朱宾全盘负责开掘铀矿，事先就给予了朱宾股票优先权，使朱宾在用自己的智慧掘出铀矿的一刹那便成为百万富翁。而且约瑟夫沿袭1／10股票的优先权法，给以后同他合作的重要伙伴都提供这个优厚的条件。约瑟夫不仅对与他有重要经济合作的伙伴是这样，对他公司的下属职员也十分关心，甚至对一个开电梯的孩子也是如此。这个可怜的孩子有一个多病的母亲，微薄的薪水难以支撑母亲的医药费，约瑟夫便长期地承担起对这个家庭进行接济的责任。

在约瑟夫从乞丐到亿万富翁的一生中，他对被别人骂作“穷鬼”的乞丐生活有着刻骨铭心的记忆。在成为富翁以后，他并不认为已经斩断了与贫穷的联系。他一直把捐助像他童年时一样贫穷的人作为自己义不容辞的责任：他向学校捐款，为的是使贫穷人家的孩子能得到更多的教育以发掘他们的天赋；他向盲人医院、孤儿院捐款，为的是使残疾人和无依无靠的孤儿得到救助。由于自己对艺术的浓厚兴趣，他特别喜欢资助贫穷而又富有艺术才华的学生们，使他们能够全身心地投入到艺术的王国之中，并通过他们去完成自己少年时没有完成的大学之梦。他经常驾驶一辆黑色的超豪华林肯牌轿车，不断地驶入哥伦比亚大学、曼哈顿大学、加州图书馆、孤儿院、盲人医院、教会等处，不辞辛劳地把一笔笔捐款送给那些需要帮助的人们和组织。这就是充满传奇色彩的约瑟夫·贺希哈，他通过在充满风险的股市不断搏杀，改变了自己的命运；他通过普度众生的慈善事业，彰显着人生的价值。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



约瑟夫并不是一个只知道赚钱的机器，而是一个充满生活情趣的和蔼老人。他70岁的时候忽然迷上了搜集艺术品。他又拿出当年执著于股票的劲头，到图书馆收集资料，派出几路人马千方百计获取更多方面的信息。不久以后，他就成为一个鉴赏艺术的行家能手。他认为全人类都有责任更好地保护人类优秀文化遗产。为此，他收藏了3000座雕塑、6000幅名画，还专门设立了一个艺术基金会，用于人类文化艺术遗产的保护。他为艺术事业做出了他应有的贡献。他说只要他的心脏还在跳动，他对艺术孜孜不倦的追求就不会停止。



希尔顿的精神财富

旅店帝王希尔顿(1887－1979)，美国旅馆业巨头，一手创建五星级饭店希尔顿饭店集团，曾为控制美国经济的十大财阀之一。希尔顿经营旅馆业的座右铭是："你今天对客人微笑了吗？"这也是他所著的《宾至如归》一书的核心内容。希尔顿的"旅店帝国"现已伸延到全世界，资产发展为数十亿美元。

1979年，历经92个春秋的希尔顿安详地离开了人世。"希尔顿饭店帝国"在其次子威廉·巴伦·希尔顿的领导下，仍遵循着他的经验和原则健康顺利地发展着。

希尔顿不仅留给他的子女，留给社会庞大的企业帝国和亿万的财产，而且还留下了独树一帜的管理经验和弥足珍贵的精神财富——

一、你必须胸怀梦想

志向要远大，必须怀有梦想，而且必须是博大的梦想，伟大的事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业与鼠目寸光是格格不入的。许多人一事无成，就是因为低估了自己的能力，妄自菲薄，以至于缩小了自己的成就。

希尔顿举例说，一块价值 5 元的生铁，铸成马蹄铁后可值 10.5 元；如果制成工业上的磁针之类可值 3000 多元，如果制成手表发条，价值就是 5 万元。人们都应该对自己抱最大希望，展现自己的最大价值。空想是白日做梦，永远难以实现，是懒汉和懦夫的消遣，而梦想是指以热诚、精力、期望和行动为后盾，一种具有想象力的思考。

希尔顿不是空想，他一生都爱做梦，一生都在做梦，他一生的事业可以说就是寻梦的历程。从政治家梦、银行家梦到经营莫布利旅店时的饭店大王之梦，那些充满想象力的梦想成了他行动的先导，精神的支柱。随着事业的发展，他的梦想也越来越多，越来越大。他追逐着梦想把一个个美梦变为现实。

二、要发掘自己独到的才智

只有发掘出自己独具的才能，走一条最适于自己发展的道路，才能一步步走向成功。希尔顿说："华盛顿起初也不过是个验货员；毛姆提笔写作前读的是医学；史怀哲 30 岁以前是个神学生、音乐家，他毅然辞去神学院教授的职务去研读医学，而后将一生贡献给非洲的丛林，行医救人。他们最终都找到了能充分发挥自己才智的事业，从而走向成功。"

希尔顿虽出身于偏僻小镇的小商人的家庭，没有受过高等教育，没有成为梦想中的银行家，却在饭店业中建起了一个庞大的帝国，这一切都要归功于他的远大梦想和对饭店经营才华的发掘。

三、要热忱、执著

希尔顿 15 岁的时候，对他的同龄人，被誉为世界第八奇迹的海伦·凯勒产生了强烈的崇拜心理。一个出生第二年就又瞎、又聋、又哑的姑娘，从小就生活在无光、无声的世界中，可就是这样一位姑娘，居然设法读到雷多克利夫学院。希尔顿把她作为自己的偶像，在





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



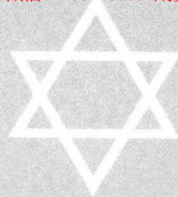
笔记本上抄下了她的名言："乐观是通向成功的桥梁，没有希望就一事无成。"热忱是一种无穷的动力，任何才华、能力、天赋都要借助热忱的动力，才能发挥到极点。《塔木德》指出：当你决定下海经商时，你就注定了必须具备感染他人的领袖气质。在这些重要的气质中，热忱是最主要的。在许多情况下，人们之所以愿意跟随你去创业在很大程度上是受了你热情的感染。

四、尊重别人，切莫轻视任何人

这是希尔顿成功的一条重要的经验。在他事业生涯的任何阶段，他的身边总是聚拢着一批优秀的人才。他们中的许多人，既是希尔顿帝国的高级管理，又是希尔顿本人亲密朋友。

希尔顿正是参透了这些道理，为梦想而努力，为更好地发掘智慧而奋斗，而不仅仅是为了财富。所以他很少为一次两次的失败而无力自拔，也从来没有因为腰缠万贯而丧失了进取的精神。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第4章 跟犹太人学赚钱的心态智慧

面对金钱，你是否已拥有了健康、正常的心态？无论是在不安和屈辱中生活，还是在轻松和快乐中生活，在一定程度上，我们都可以做出调整和选择。

赚钱的方式有很多，有的赚钱很轻松，有的赚钱很辛苦。不管赚钱的方式是哪一种，请不要把赚取金钱变成一种沉重的负担，而应该变成一种新鲜刺激的游戏。在赚钱的时候，你就进入了一个游戏的世界，而作为游戏的参与者，你要不停地和对手进行较量和角逐。你要采用一切办法和手段来胜过其他的人，你需要自信，有时可能还要有过人的忍耐力。当你积累了丰富的经验后，实现你赚钱目标的时机也就成熟了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1.金钱只眷顾坚持的人

一切从我做起

在困难和危险面前，我们总在想：要是有人帮我一把该多好！于是，我们总寄希望于别人，特别是自己的朋友。但实际上，朋友再好也仅仅是朋友，他的心里想什么你只能去揣测，而绝对不会受你的左右，而至于那些不曾相交的一般人，就更别指望了。一般而言，人是有善心的，但是绝不是每个人都是菩萨。所以，自己不做事而寄希望于别人，自己便是天生的寄生虫。与其将希望寄托在别人身上，不如从自己开始，牢牢把握自己。

我们羡慕那些显赫的家族，可我们必须知道，当他们的先辈创业时多半也是白手起家，靠自己的双手和智慧才赢得了一片天地，而后继者也是勤耕不辍，兢兢业业，在先辈的基础上继续前进，而绝不是坐享其成，坐吃山空。我们梦想着有个优雅舒适的工作空间，做令人艳羡的白领或金领贵族，可是我们必须知道，这样的工作空间是靠自己不断地学习和经验积累才有的。

总之，一个道理，一切都要从自己开始，与其指望别人，不如自己亲自动手。

《塔木德》中这样告诫犹太人：

“最值得依赖的朋友在镜子里，那就是你自己。”

“人们介意他人身上的皮肤病，却睁眼不见自己身上的重病。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人首先要要求自己，然后才可以要求别人。路要自己亲身去走，才算走自己的路。自己不走，叫别人走，是毫无道理的；而踩着别人的脚后跟走，其实是替别人走路。

犹太人有着凡事从自己做起、善于自我反省、慎独自律的传统。在商业活动中，犹太商人严格遵守契约合同，哪怕这种约定是口头上的。在他们看来，既然双方达成了某种一致，就应该一丝不苟地去执行。也就是说，不管如何，都要求自己遵照契约的约定来履行自己的义务和享用自己的权利。他们相信，只有从自己做起，从自己这方面去执行合约，才能真正体现合约的精神——按照合约来履行自己的义务。两方都按合约来要求自己，这样合约的价值才能真正体现；否则，一方不从自己做起，却要求对方，那合约的执行就会遇到困难；如果双方都想着用合约去牵制别人，那么这个合同就可能要破产。在与犹太人的商业往来中，基本上不存在犹太人不履行合约的情况，除非是合约本身有问题。正是这种先从自己做起，自己严格要求自己遵守约定的商业精神，使犹太人获得了“世界第一商人”的桂冠。





犹太人“从我做起”的这种以自我为基点的人生观念，意义在于提升了自己，却又影响感化了别人，这比单纯的要求别人要强得多。正如在犹太复国运动中体现出来的，犹太人不论贫富，地位悬殊，一律为了心中的以色列建国而积极努力，他们从没有想过要求别人为重建国家做些什么，而只是想着我能为祖国的重建做些什么。正是这种先从自己做起的理念和精神升华了犹太民族的集体感和凝聚力，才使他们能够在四散各地的情况下紧密相连，并最终促成了以色列的再生。

命运由自己决定

犹太人的眼里只有自己的力量，其他的诸如家世显赫，门面堂皇之类的东西不过是生命中的陪衬罢了。他们只相信自己的力量，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



认为自己的命运掌握在自己的手里，那种将个人的命运依靠在别人身上的人注定是要过悲惘的一生。

《塔木德》中有这样一个故事：

有两个犹太人，一个是家世显赫的青年，另一个则是一贫如洗的牧羊人。家底殷实的青年非常神气，他为自己的祖先和自己的富有而自豪，并向牧羊人趾高气扬地吹嘘。牧羊人听后，毫不自卑地回应说："原来你是那样伟大祖先的后代啊！可是，你要知道，你或许是你们家族的最后一个人，而我却是我们家族的祖先。"

牧羊人的意思是说，尽管你很富有，但你不过是靠着显赫的家世，并不能说明你自己有多大本事；我尽管贫穷，但我的一切都来自我自己的努力，而不是家族或祖先的给予，并且只要我努力地去奋斗，我们的家族就可能因我而开始富裕，从而慢慢显赫起来，到若干年后，我就是我们这个显赫家族的祖先了。由此看来，在犹太社会当中，个体的存在是高于家庭，乃至家族的存在的。家族的存在不是不重要，但在个人的成功方面，家庭或家族并不是重要的因素，最重要的因素是自己，是个人的努力与奋斗。

正是基于此种认识，犹太人中才会出现马克思、爱因斯坦、弗洛伊德这样伟大的人物，而他们并没有来自一个显赫的家族，他们唯一依靠的是自己。

那么具体而言，怎样才能将命运握在自己的手心呢？在犹太人的思想和犹太商人的行动当中，可以体现出以下几点：

1. 要有顽强的独立意识；
2. 要具有自强不息的精神；
3. 要确立自己人生奋斗的远大目标；
4. 要在人生奋斗的历程中，积极进取，奋斗不已。

如果做到了这四点，你就找到了掌握自己命运的金钥匙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天无绝人之路

犹太人认为，生命丢给我们一个问题，同时也给我们解决问题的能力，天无绝人之路。

一位经营农场的农场主，家人的生活只够温饱，他的身体强健，工作认真勤勉，从来不敢妄想财富。突然，他瘫痪了，躺在床上动弹不得。亲友都以为他这辈子完了，事实却不然。

他的身体瘫痪，意志却丝毫不受影响，依然可以思考和计划。他决定要让自己活得充满希望，乐观、开朗、做一个有用的人，继续养家糊口，不要成为家人的负担。

他把自己的构想告诉家人。“我的双手不能工作了，我要开始用大脑工作，由你们代替我的双手。我们的农场全部改种玉米，用收成的玉米养猪，趁着乳猪肉质鲜嫩的时候灌成香肠出售，一定会很畅销!”



乳猪香肠果然一炮而红，成为家喻户晓的美食。



每个人都会遇到困难，需要激励自己。牢记这句话：“一个人只要对自己的信念坚定不移，就没有做不到的事情。”复诵数次，将给你更大的勇气，追求更高更远的目标。

威廉·丹佛斯是美国密苏里州西南部的农家子弟，他一向体弱多病。就读文法学校时，一位热心的老师经常鼓励他，“我敢打赌，你是全校最健康的孩子”。“我敢打赌”成为他终其一生的座右铭。

他不但变成全校最健康的孩子，八十五岁高龄去世之前，他帮助成千上万的孩子恢复健康，并且培养崇高的人格、冒险的勇气及谦卑的心。在他漫长的职业生涯中，从来不曾请过一天病假。

“我敢打赌”激励他跻身全美最大的企业，并且写成《我敢打赌》一书，迄今仍然鼓舞无数的读者，创造更美好的世界。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这个故事，印证了座右铭对一个人的激励效果。

你是否时常把自己的失败，归咎于世界的不公平？若是，停下来想一想。这是全世界的问题，或是你自己的问题？努力学习成功的法则，牢记在心，随时应用，你的世界将会全然改观。

下定决心闯命运险关，就要从一点一滴做起。从自己的身前，从力所能及的点开始，向前开道。那么，所谓自己的身前和力量所能及的是指什么呢？就是指在现状下自己能够做得到的事情。假如，自己的能力已无法再发挥的话，就应考虑自己有没有其他的才能。

做事要方，做人要圆

做事要方，做人要圆，这是犹太人辩证哲学的集中体现。

犹太人认为，人活在世上，无非是面对两大世界，身外的大千世界和自己的内心世界。人，一辈子无非是做两件事——做事和做人。怎么做事和怎样做人从古到今都是人类探讨的课题。

一、做事要方

做事要方是说做事要遵守规矩，遵循法则，绝不可乱来，绝不可越雷池一步。

每一个行当都有自己绝不可逾越的行规。

比如说做官就绝对要奉守清廉的原则，从一开始就要做好承受清贫的思想准备，就像曾国藩家训“八不得”中的“为官要清，贪不得”一样。如果做官开始的动机就不纯或慢慢变质，企图以权谋私或权钱交易，那这个官就绝对当不好，当不长了。

为商要奉行的金科玉律是一个“诚”字。真正的大商人必是以诚行天下，以诚求发展，绝不会行狡诈、欺骗之伎俩，为一些蝇头小利或眼前得失而失信于天下。像韩国因商业楼倒塌而产生的震惊世界的惨案，便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷工减料；像中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

国生产鳖精厂家的秘密彻底被揭露，是因为生产鳖精的厂家生产的竟是没有鳖的鳖精。它们都犯了行商的大忌。

做学问信奉的是一个“实”字。一步一个脚印，每天长进一点方能积少成多，积薄成厚。那些虚假的沽名钓誉之辈终将会成为人类的笑柄。

二、做人要圆

这个圆绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，这种圆是圆通，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫，是心智的高度健全和成熟。不因洞察别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况都不会随波逐流，要潜移默化地影响别人而又绝不会让人感到是强加于人……这需要极高的素质，很高的悟性和技巧，这是做人的高尚境界。

圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。由于历史的原因，犹太人所处的条件和环境有很大区别，但不管是在欧洲还是美洲，或者亚洲乃至非洲，不管从事什么职业，犹太人中都涌现出大批杰出人才。犹太人适应环境，做人懂得圆，活用一切有利条件，充分发挥自身潜力，成为其成功的法宝。在任何投资和贸易活动中，犹太人都不会马虎从事，事前必做周密研究，制订出短期和长期计划，同时根据客观环境的变化，灵活执行这些计划。





这圆好做又不好做。好做是因为如果人真正有大智慧、大胸襟，真正能自强自信，心态平和，心地善良，凡事都往好的一面想，凡事都能站在对方的立场为他人着想，人的弱点皆能原谅，即使是遇见恶魔也坚信自己能道高一丈，如真能那样，人还有什么做不好呢？

如若不是这样，凡内心孤独的人必喜虚张声势；内心弱小的人必好狐假虎威；心中有鬼的人必爱玩弄伎俩；没有自信的人必会尖酸刻薄，试问这样的做人又从何谈圆？

当然也不乏有人为了某种利益和目的不惜敛声屏息，不惜八面讨好，不惜左右逢“圆”。但这种圆和那种圆有着本质的区别，这种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“圆”的后面是虚伪和丑恶。

任何成功的后面都包含着牺牲。如果说有人能做到内方外圆的话，那也肯定包含了许多的牺牲。比如说做事要方，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做、许多事又非要做，那无疑也就意味着会得罪许多人，惹恼许多人，意味着要舍弃许多利益甚至招来杀身之祸。做人圆，有时也会有牺牲。有时要牺牲自我；有时要忍辱负重，忍气吞声；还有更多的时候要承受屈辱、误解，甚至来自至亲至爱的人的伤害。如明明你在履行一种神圣的职责，他却以为你好大喜功；你明明在深谋远虑，他却认为你是哗众取宠。

小牺牲换来小成功，大牺牲换来大成功。能做到“方”“圆”的，同时却并没有感到那是一种牺牲、痛苦的才是大成功、大境界；能为了“方”“圆”去承受牺牲的是小成功、小境界；不愿牺牲也做不到“方”“圆”的是不成功。如果截然相反，做事时“圆”，只要有利，不择手段，什么都敢干，做人时“方”，刁钻古怪，锋芒毕露，心狠手辣的话，那么这个人一定会糟糕透顶，不能容于天下了。

2.忍耐成事，是成功的法则

学会控制自己

如何培养自制力？要按犹太人经常说的那样，无非是要有坚强的意志和毅力。这话好像是让人用道德的力量来束缚、控制自身的行为。在现代行为学家看来，这种说法仅仅是对了一点儿。

如果人们仅靠意志与毅力来培养自己取得成功的能力，可为什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么有那么多人都没能成功呢？难道能说他们缺乏意志与毅力？

行为学家在分析了犹太人成功的因素之后，告诉了我们在自制问题上可以采取几种科学的培养方法。

一、控制自己的思想

这一点可以说是与国人传统的认识相吻合。没有意识作为先导，人就不可能有具体的行为。控制思想，就要明白自己想要什么，不能要什么，这是认识的问题。然后再弄清楚，怎样拒绝不能做的事，强制自己专做该做的事，这是方法的问题。最后再掂量一下，自己做了会如何，不做又该如何，这是由控制思想向控制行为过渡的问题。

二、控制目标

目标是思想的核心，更是行动的指南，也是取得成功的重要方法。人不可能无为而治。做事都要有一定目的，做事都要有计划，不能东一下西一下，无头无序。

目标可以帮助你做很多事。你想成功？你想取得什么样的成功？你想怎样达到成功的目的？你的长期计划是什么？中期计划是什么？短期目标是什么？如何去修正你的目标？拿这一系列问题问自己，心中自会明亮许多。

需要强调的是，控制好目标也是取得成功的一种重要方法。只有目标与毅力、意志、方法，就如同渡河，只想到达对岸，而没有船一样。要想控制目标，就要制订目标。目标有长期的、中期的，也要有短期的。像我们买衣服一样，买皮衣时，要考虑到这皮衣要能穿三五年；买袜子时，只须想着能穿三五个月即可；可买鞋子时，要想着这鞋得穿一两年。不同的衣服，穿着年度不同，就要在价格、质量等方面做不同的考虑。

三、控制时间

人生活在空间和时间中，空间容纳人，时间改变人。很多人事情做不好，就是没利用好时间。犹太人最早领悟时间的价值，“勿浪费



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



时间”，“时间也是商品”，是犹太人的生意经之一。在他们看来，时间和商品一样，是赚钱的资本，可以产生利润。而操纵时间是门大学问。在国外，专门有向人们提供时间安排的时间管理专家，他的工作就是把你计划要做的事，结合你的个人情况，做一个统筹的安排。

这可不是一件轻松的事，一般的人往往不但不明白自己要做哪些事，还不明白什么时候，用多长时间来做件事。而且更难的是如何将那么多事和有限的时间充分地融合在一起，事情做好了，时间也没白白浪费。

四、控制自己的关系群

关系群就是与你保持一定联系与友情的关系的人群。犹太人认为一个人不可能与他遇到的每个人都建立较为亲密的关系，你必然有所选择；同时一个人也不需要从太多的人那儿学到一定限度或者说一定范围的东西，所以，他必须有所选择。

选择一定的关系群做什么？与他们沟通、交流，向他们学习，与他们休戚与共，与他们一同成长。

人们常说“近朱者赤，近墨者黑”，你接触的人对你的影响非常大，一定程度上也决定了你会吸纳什么样的知识和概念，在头脑中构建起什么样的理念，这些会极大影响一个人的处世态度与行事方式。

一个人的成功往往离不开机遇，这是人所共知的事实。那么，你所接触的人群就是给你提供成功机遇频率最高的人群。相互之间了解了，在做事上也靠近了，于是便有了合作的意向和行动的意向。他人的这些意向在你身上付诸实施，就等于机遇降临到了你的头上。

忍者为王

关于忍耐，犹太人是这样讲的：

“人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。因而，你昨天生气的细胞，已为今朝新的细胞所替代。酒足饭饱后所思考的内容，与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饥肠辘辘时所考虑的也不一样。我仅仅在等你的细胞的更替。"

犹太人在两千多年受迫害的历史中所积累的忍耐精神，绝不是没有用的，他们在忍耐之中总结出了成功秘诀。

一般在生意交易中，犹太人会耐着性子，等待对方态度的改变。然而，当其知道不合算时，不用说 3 年，哪怕半年，犹太人也不会等下去的。

犹太人一旦决定在某项事业上投资（人力、物力、财力），他会制定投资一个月后的、两个月后的和三个月后的三套计划。一个月后，即便发现实际情况与事前预测有相当的出入，他也丝毫不感到吃惊或动摇，仍一个劲地追加资本。两个月后，实际情况仍不理想，还会进一步追加资本。问题是第三个月的实际情况，这时如果情况仍与计划不符，而又没有确切的事实证明将来会发生好转，那么犹太人会毅然决然地放弃这桩事业。放弃这桩事业，也就是放弃这以前的投资和努力。尽管如此，犹太人也泰然自若，生意虽然搞得不如意，但因为不留后患，不为一堆烂摊子而伤脑筋，这样反倒乐得自在。

忍耐到底就能达到目的

《塔木德》告诉人们：只要有信心，即使不祷告，愿望也可以实现的。忍耐到底，就会看到曙光来临。

善于经商的犹太人指出，做生意更需要耐心，要能够不厌其烦的忍耐到底，否则就无法成功。企业领导层尤其更需要有强烈的忍耐精神才对。

人生的确是不容易碰到黎明的，而这些夜晚就好比困难的状态。为了脱离这些黑暗，虽然面对它挑战了好多次，总是一次又一次地失败。因此很多人都会认为"现实是很严酷的"而灰心，其实大部分的事总会有办法处理的。不管什么事，总会视其努力的结果而会





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有相应的成果产生。因此，不管我们碰到什么样的困难，都不应该逃避，而要认真努力下去才对。比恩曾说："战斗愈激烈，所得到的胜利就愈光辉。"

磨炼愈严酷，所得到的收获也愈大。愈经历过痛苦的事，所得到的结果就愈伟大，因此我们都需要忍耐到底、坚持到底才对。

选定目标并不容易，需要经过痛苦的自我考验。但是，所有的努力一定值得。有了目标之后，就要坚持下去。

1. 潜意识开始发挥积极的力量。

2. 知道自己要什么，容易找到正确的方向。

3. 工作变得充满乐趣。你愿意付出时间和金钱，阅读、思考并且计划。经常想到你的目标，保持旺盛的企图心。

4. 能够看出并且把握有助于达成目标的机会。

一位编辑的成功经验，印证了这四个好处。他的目标是办一份杂志。有了这个目标，他从别人视而不见的小事中，抓住了机会。

他看到一个人打开一包香烟，从里面掉出一张纸片。他捡起那张纸片，上面印着一位女明星，底下注明照片有一整套，这是其中之一，照片的背面空白。

他心里想，香烟盒内所附的明星照片，如果在前面加上明星的小传，价值一定会大为提高。他向承印那些照片的印刷厂经理提出自己的构想，立刻获得认同。那位经理说：

"请你撰写 100 则名人小传，每则 100 字以内，酬劳是 10 美元。把名单开给我，并加以分类，例如，总统、军人、明星、作家……"

这是他得到的第一份撰稿工作。名人小传的撰写工作应接不暇，他需要助手，因此以每则 5 美元的酬劳请他的哥哥代写。不久之后，他雇用五名记者为印刷厂撰写名人小传，自己担任主编。

这些人的成功都不是凭空得来的，他们起初并非一帆风顺，但他们充分利用周遭环境的资源，发掘内在的诸多天分，最终开创出成功的事业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活要有节制

“只有有节制的快乐，才是真正的快乐”，犹太人的这种观念，使得他们把对享乐的态度，看做一种衡量人的重要的尺度。

《塔木德》上写着：“有 4 种尺度可以用来测量人，那便是金钱、醇酒、女人以及对于时间的态度，这 4 种尺度标准有其共同之处——它们都有吸引人的地方，但是却不可以沉迷于其中。”

犹太人这种处事有度的态度，表现在他们对待金钱的态度上，就显得有些过分的节俭，甚至有些吝啬。

犹太人出门买东西，不管花费多少，不管东西便宜或是贵，都一定要有账单。所以许多犹太人到一些地方，看到一般餐厅中只报账而没有账单的情况，就会觉得有些不可思议。许多民族对待金钱的态度要比犹太人马虎得多。据说有一位希腊人经常光顾某家餐厅，每次吃大致相同的饭菜，但每次结账，价钱都互不相同，但相差不多。他的犹太朋友听到这件事，十分惊讶，要追究所以然。希腊人说：“这么一点小钱，何必认真？”犹太人一边摇头，一边口呼上帝，仿佛犯了什么大罪过。

犹太人很吝啬吗？其实并不是如此，他们只是不付没有道理的钱。犹太人认为这是他们自己最大的优点，是重视金钱的表现。

大多数犹太人不喜欢一些东方民族广泛赠送礼物的习惯，原因也是如此。

有一位犹太人在逛一家日本百货公司的时候，偶然和一位日本经理攀谈起来，那位日本经理很认真地问：“情人节、圣诞节、父亲节、母亲节等，我们都沿用了西方的习俗，可是还嫌不够，请问在你们的风俗之中还有没有可以送礼物的节日呢？如果有的话，请你赶快告诉我，因为我们日本人是很喜欢送礼的。”





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这种说法在犹太人中成了笑谈。

犹太人虽然也会在某些值得庆祝的日子里交换礼物，但只限于同自己有血缘关系的亲戚，所送的东西也是很便宜的礼物。

礼轻情义重，收到礼物的人也都很高兴。这是犹太人送礼的法则和智慧。

因为犹太人在金钱方面的这种“节制”，在世界各地都流传着有关吝啬的犹太人的故事。莎士比亚在戏剧《威尼斯商人》之中着力刻画犹太商人夏洛克贪婪、吝啬和狡诈，显然这也是受欧洲社会历史上对犹太人抱有偏见的影响。

事实上，比较恰当的说法是：“犹太人爱惜金钱”，他们整个民族并不是吝啬得像铁公鸡。犹太人讲究的是有节制的生活。

3.虚心是处世的技巧

虚心使人成功

一、承认自己的无知

学习他人的一个最重要的方法是承认自己的无知。对于大多数人来讲，这样做很难。因为人人都有虚荣心，不愿意承认自己无知。

恰恰是虚荣心变成了你前进道路中的最大障碍，如果你坚持认为自己是多么有本事，如何有才能，你的话都可以成为权威和经典，那么你只能遭到别人的唾弃。相反，如果你能承认自己的无知，反而容易引起别人的共鸣，从而得到别人的支持与帮助。事业的成功者，生活的幸运儿，难免被人忌妒，在这种心理困惑一时无法消除时，适

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当地承认自己的无知，能使处境不如自己的人保持心理平衡，有利于人在交际中取得进步。聪明的犹太人有时候会公开承认自己的无知，把自己某方面的弱点有意暴露出来。承认无知吧！你会获得意想不到的帮助，这帮助肯定有助你创造成功人生。

二、学会倾听

俗话说："忠言逆耳利于行。"假若我们能够放下那颗虚荣心，认真听取别人的意见，肯定能够从别人的意见里，发现自己的许多不足，这些不足又是创造成功人生所必须克服的，所谓"以人为镜"正是这个道理。

你一定要记住："知道怎样听别人说话，以及怎样让他开启心扉谈话，是你制胜他人的唯一法宝。"

犹太人认为，成功的交际并没有你想象的那样困难，只要你能专心致志地注意对方就可以了。人的能力毕竟是有限的，肯定有许多东西是我们个人所无法了解的，通过倾听别人的谈话我们可以获取许多有用的信息，可以分享他们的知识和经验。而你所得到的是别人的好感与支持，哪有人喜欢别人总是驳斥自己呢？



对于大多数人来讲，一生中大多数经历是容易忘怀的，记忆中深深烙下的往往是刻骨铭心的经验，所以如果你能有幸倾听他那最可宝贵的东西无疑会极大地丰富自己。



学会倾听，绝对不是一言不发，那样对方马上会感觉到是在对牛弹琴、索然无味，因此更恰当地说，你应该学会引导对方谈话，诱导他说出他想表露的一些真实的东西和看法。

当然，有一点值得你注意，当别人向你吐诉心声后，往往期待着你能为他保守秘密。你绝对不能以此为条件去要挟他，更不能随意地把他的经历告诉别人，一旦他发现你抛弃了他对你的信赖，你就会永远失去他的支持。

三、肯定他人的长处

犹太人总是乐于赞扬他人。给他人以欢乐，是犹太人的美德。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



每天的生活之旅中，他们为他人留下赞美的温馨。虚心学习他人的最重要一条是肯定他人的长处。当我们真心实意地向他人学习时，首先应该对别人的长处加以肯定，前文我们已经说过每个人身上都有闪光的亮点，每个人都期待别人来发现并欣赏他的闪光之处。一旦你能够做到这一点，相信他会把这些东西展现给你。因为大多数人都有一种共同的心理，期待别人的肯定和赞赏。

所以他不可能对自己的长处也加以隐藏，他甚至还会加一些炫耀的成分在里面，你都可不必理会，给他一个展现的机会，你不仅仅是给了他一个机会，你更多的是得到了他许多的智慧结晶，这些对你的一生都将有着极大的帮助，是你克敌制胜、勇往直前的法宝。

听人劝，吃饱饭

犹太人认为每个人都可能办错事、说错话，但这并不可怕。这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。“吃一堑，长一智”，这句俗语讲得很好。人在一生中没有犯过错误、或没有过错误的观点或立场是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，这都是绝对不可能的。人总是在不断地从错误到正确再到错误，然后再正确，重复不断，循环往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而逐步完善，成为一个比较完美的人。

但是，如果一个人犯了错误或坚持某种错误观点而执迷不悟，顽固地不接受他人的意见或劝说，而是我行我素，这种做法讲得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，喜欢钻“牛角尖儿”。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取，“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”嘛！奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不管是普通人还是伟人，不管你是个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见地接受，把别人的话当做救命的稻草。就人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。“兼听则明，偏听则暗”，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于“迷信”自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固地“自信”，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的“自信力”的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗话：“听人劝，吃饱饭。”刚愎自用、钻“牛角尖儿”，只会使前面的路越来越窄，越走越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。



自以为是要不得

世界上有很多不美丽的东西，但是其中最丑陋的便是“自大”。

犹太古谚有一句批评自大的话：“没有你，太阳照样东升、西下。”

犹太人认为，当人自满自大时，就会失去一个人应有的谦虚以及改过向上的念头。自满自大的人很容易犯过错，因此，《犹太法典》虽不认为自大是一种罪过，却认为它是一种愚昧。有很多人总以为自己是世界的中心，但是周围的其他人却不那么重视自己，因此他厌恶别人的漠不关心，同时更为自己没有达到更高的目标而生气，于是就会产生过度的自我嫌恶。在犹太人看来，这也算是自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大的一种。

因为这种自我嫌恶和虚荣心是互为表里的。

犹太人说："如果自己的内心已由自己占满时，就再也不会有留给神住的地方了。"因此在犹太人中，在夸奖别人之前，绝不会夸奖自己。

犹太人告诫孩子们不可自大时，常引用下面的故事做比喻：

神首先分光明与黑暗；再分割天空和地面；并将地面划分为水、陆；然后他开始创造生物；到了最后才创造人——亚当。因此，甚至跳蚤都比人早到这个世界，所以人有什么了不起呢？即使在动物面前，人也没有耀武扬威的资格。

谦虚是美德，因此《塔木德》对谦虚有很严格的规定，它告诫人们说："即使是一个贤人，只要他炫耀自己的知识，他就不如一个以无知为耻的患者"。

此外，犹太法典还对自大的危险提出了警告："金钱是自大的捷径，而自大是罪恶的捷径。"

不把内在显现给别人看的人，才是最聪明的人。不自大，也是犹太民族为人处世技巧之一。

4.自信会让你"钱"程似锦

自信的态度决定人生的高度

聪明的犹太人这样定义成功人士与失败者的差别：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人生。失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的。环境决定了他们的人生位置。但是，我们境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过："在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。"

马尔比·D.巴布科克说："最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。"其实，成功的要素掌握在我们自己的手中，成功是正确思维的结果。一个人能飞多高，并非由人的其他因素，而是由他自己的态度所制约。

我们的态度在很大程度上决定了我们人生的成长：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我。
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我。
3. 我们在一项任务刚开始时的态度决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。
4. 人们在任何重要组织中地位越高，就越能达到最佳的态度。

人的地位有多高，成就有多大，取决于支配他的思想。消极思维的结果，最容易形成被消极环境束缚的人。消极思维者就像把整个鸡蛋连壳吞掉的人，他不敢挪动身体，害怕鸡蛋会弄破，又不敢坐直不动，生怕鸡蛋会孵出小鸡。消极的态度导致消极后果。

一个人在生活中老是寻找消极东西的话，就会成为一种难以克服的习惯。这时候，即使，出现好机会，这个消极的人也会看不到，抓不着。他会把每种情况都看作一个障碍接着一个，障碍与机会之间有什么差别呢？主要在于人们对待事物的态度。阿伯拉罕·林肯被普遍认为是美国历史上最伟大的总统。林肯说过："成功是屡遭挫折而热情不减。"正确的做法是，在彻底考察事物的积极面之前，决不接受消极的东西。积极思维的习惯养成之后，人们就比较容易在关键





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



时刻作出决定。

俗话说："毛色相同的鸟聚成一群。"这话实在很正确。物以类聚，人以群分。聚在一块的人则互相影响，逐渐靠拢而变成一个样。

你也许注意到很多结婚多年的夫妇行为逐渐变得一样，甚至连外貌也相似。而思维方式的同化是最明显不过的。跟消极思维者相处得久了，你就会受他的影响。接触消极思维者就像接触到原子辐射。如果辐射剂量小，时间短，你还能活，但持续辐射就要命了。

你大概跟事事悲观的人接触过。譬如屋顶漏水，这种人就认定暴风雨要来临了。他们把人生看成一片黑暗，大难临头。这些人的座右铭就跟墨菲定律一样，"任何事情都看似容易，实则很难；任何事情所费时间都比你预期的多；任何事情都会出差错，而且是在最坏的时刻出差错。"

与此相反，我们用麦克斯韦尔定律看待人生：**"任何事情都看似很难，实则不难；任何事情都比你预期的更令人满意；任何事情都能办好，而且是在最佳的时刻办好。"**

信奉墨菲定律的人最糟的一面是——消极思维使他们从错误的角度看事情。而成功人士总是从最佳的角度看待机会，作出判断。

看不到将来的希望，就激发不出现在的动力。消极思维摧毁人们的信心，使希望泯灭。它慢慢地使消极思维者意志消沉、失去任何动力。

一个人的行为方式，不可能永远与他的自我评估相脱节。消极思维者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面。他们不敢企求，所以往往收获得更少，遇到一个新观念，他们的反应往往是："这是行不通的，从前没有这么干过。没有这主意不也过得很好吗？这风险冒不得，现在条件还不成熟，这并非我们的责任。"

所罗门国王据说是历史上最明智的统治者之一。所罗门说："他心怎样思量，他的为人就是怎样。"

换言之，人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能取得他自己并不追求的成就。人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。当一个消极思维者对自己不抱很大期望时，他就会给自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

取得成功的能力"嘭"的一声封了顶。他成了自己的潜能的最大敌人。

在人生的整个航程中，消极思维者一路上都在晕船。无论目前的境况如何，他们对将来总是感到失望。许多人信奉的是索姆定律，"凡是事情看好的时候，你肯定疏忽了某些东西。"

在消极思维者眼中，玻璃杯永远不是半满的，而是空的。他们预期得到人生中最糟糕的东西——而且确实会得到。这些人如同一个年轻的登山者，那时他正在跟一个经验丰富的向导在白雪覆盖的高山上攀登。一天清晨，这年轻的登山者忽然被一阵巨大的爆裂声惊醒，他以为是世界末日了，这时，老练的向导告诉他："你听到的不过是冰块在阳光下碎裂的声音。这不是世界末日，而是新的一天的开始。"

如果我们想把人生尽情发挥，展现我们的潜能，享受人生之旅，我们就必须在任何环境中乐观积极。

"我不能"是精神虚弱者的借口





犹太人认为"我不能"的借口是弱者的可怜宣言，寻找借口的唯一好处，就是把属于自己的过失掩饰掉，把自己应当承担的责任转嫁给他人。这样的人，在企业中不会成为称职的员工；在社会上，不是大家可以信赖和尊重的人。

无论年纪有多大，人必须遭遇未知的体验，才能激发其潜能来，所以生存的真正喜悦在于经常能够发现未曾自知的新力量，并惊讶地说出"原来我竟具有这种力量"，这才是人生最大的欣喜，这种情形并不限于工作上的能力，其他如爱的能力、被信赖的能力、统帅部下的能力等。难得生而为人，最少也要有一次惊讶地说"原来我竟然有这种爱一个人的力量"，否则不是虚度了此生吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



那些拥有所谓能力意识者，其实都该发觉他们是限制了自己的能力，一个人夸耀他“能做……事”，反过来看，他其实是在说自己“只能……做”，这就是忽视自己的潜能。说这种话的人，自以为是自夸，其实是自贱。其他如“不能”“不会”之类的话，就算是有人威胁你，也不可说。因为这些字眼都是不想做的人，也就是精神虚弱者偷懒的借口。

模仿别人不会创造奇迹

成功是人人都渴望和追求的，但成功者的生活往往并不代表生活的本来面目。有许多人不了解这一点，他们往往喜欢模仿那些成功者的言行，以吸取别人的经验，来弥补自己的不足。但是，把别人的言行和经验照葫芦画瓢，全部模仿过来，恐怕是无法行得通的，也有可能由此而坏了名声。犹太人相信，有了创新，生命之水才能源源不断；有了创新，宇宙万物才充满希望；有了创新，历史的车轮才会奔向前方。

美国纽约铁路快运代理公司的副总经理金赛·N. 莫里特先生，曾提到一位在礼仪、品德等各方面都比别人更有修养的犹太人。这个人曾对莫里特先生说过这样的话：“二十多年来，我接触过并且谈过话的人成千上万！但是，每一次我都以自己的本来面目和他们谈话，我绝不模仿任何人。因此，我才能获得成功，而且当时我说的话也最具有说服力。”

很多人都忘记发挥自己独特的个性，在碌碌无为的生活中混日子，所以就无法充分发挥自己的才能，以致过着卑微的生活。你是否希望成为一个成功的人呢？如果是的话，你必须成为“自己本身”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 做事诚信与兴趣都不可少

心就是财富

一位著名的犹太人际专家曾经说过："人唯有摘掉自己的有色眼镜使心灵澄澈时，才能正确读出对方的心。如果去除了这层偏见，还能脱掉内心的盔甲。能准确读出对方心意的生意人，亦即具有读心术之人。"在犹太商人看来，"买卖既成，仁义也在"是做生意的最高境界，生意人与顾客间如能在精神上交心，顾客才会体会到生意人诚实的态度。





仔细观察，你就会发现，在商业方面成功的人，莫不具有良好的人际关系，而他们做到这一步的秘诀，就在于他能做一个很好的听众，似乎拜访他人就是专为聆听对方的谈话。可是有许多生意人在推销时，往往以为只要把商品的效果、品质展示在顾客面前即可，因此滔滔不绝地自卖自夸，如此一来，顾客成了听众。这种推销方法，即使能卖出商品，买主与卖方之间仍无法建立良好的人际关系，甚至只此一次就被客户拒绝继续往来。相反，如果生意人与顾客间能建立良好的人际关系，则不但能顺利推销商品，更能借此巩固日后的基础；此外在买主方面，除了能享受购买商品的喜悦，也能通过生意人得到商品以外的满足感。所以使顾客得到某种程度的满足，就是推销成功的要诀。

生意人如果想运用此高明方法，最好看看犹太人是怎么做的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



最重要的是要让对方感受到自己的真诚。所谓真诚，并不是指在顾客面前摆出一张哭丧的脸，或佯装热衷于事业之类的玩弄花招，最好的办法就是首先脱掉自己心中的盔甲，也就是将自己未曾武装的心展现在顾客面前，如此顾客才能安心，撤除内心的樊篱，这就是推销的要诀。

其实，商人们时时刻刻都在商海中沉浮，相遇者来去匆匆，其中有的会成为你生命中的过客，有的却会成为你的莫逆之交。人与人相遇是一种缘分，有时给对方一声热情的招呼，一个善意的帮助，可能会给你带来意外的赚钱机会。

汽车旅馆大王菲格特，就是一位善结人缘的人才。由于他人缘好，别人自然鼎力相助。他有一则“电梯里的故事”，很好地说明了人缘在生意中的作用。

菲格特经常去一座办公大厦办事。在大厦的电梯里，他常常遇见一位职业妇女。他每次遇见这位妇女时，总是礼貌地打招呼：“你好”或“真巧，又遇到你”等此类的客套话。这位汽车旅馆大王认为，只要与别人单独搭同一部电梯，他都会主动和别人打招呼。因为他觉得单独两人同乘一部电梯，面对面不说话的情形很尴尬。

终于有一天，他同这位妇女拉开了话题。经过那次交谈之后，他们就开始自然地交往。后来，在一次晚餐上，这位妇女把另一位男人介绍给了他。而这位男人正巧有个项目，急于找合伙人。经过交谈后，他们立即决定努力促成双方的初次合作。

就是这次合作，给汽车旅馆大王菲格特带来了一笔意外之财。可见，人缘的魅力是多么的巨大。

那么，究竟哪一种人缘才能为你带来意外的财运呢？虽然没有准确的答案，但是有一点很重要，对于犹太人来说，不管是多么短暂的相遇，都不要轻视它，说不定在不经意中就会有意外的收获。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

兴趣所在的地方就是能力所在的地方

约瑟夫·巴马克博士在《心理学学报》上有一篇报告，谈到了他的一次实验：他安排一群大学生参加一连串的实验工作，这些工作都是他们不感兴趣的。结果所有的学生都觉得疲倦、头疼、眼睛疼，而且总打瞌睡、想发脾气，甚至有几个人胃不舒服。通过给他们化验得知，一个人烦闷的时候，他的血液氧化作用会有所下降。一旦人们觉得工作有趣的时候，其新陈代谢作用就会加速。如果你对自己的工作变得很有兴趣，那么你的烦闷就会减少，你的工作效率也会大大提高。

杰罗米·凯恩的音乐喜剧《画舫璇宫》的主人公曾说过："能做自己喜欢做的事情的人，是最幸运的人。这是因为他们体力更充沛，快乐更多，而忧虑和疲劳都比较少。"

你兴趣所在的地方就是你能力所在的地方。

介绍大家认识一位打字小姐艾莉丝，她的故事真是耐人寻味。

一天晚上，艾莉丝回到家里时，已经筋疲力尽了。头痛、背痛，疲倦得连饭也不吃就想上床睡觉。她的母亲再三动员，才勉强坐到桌前。正在这时，电话铃响了，是她的男朋友打来的，约她出去跳舞。她的眼睛突然亮了，精神顿时振奋起来。她冲上楼去，换上那套心爱的天蓝色连衣裙，一阵风似的冲出了家门。她一直跳到半夜才回来，不但不再感到疲倦，甚至兴奋得不想睡觉了。

真是不可思议：半小时前她是那么疲惫不堪；半小时后，又是这般精神焕发，她是真的那么疲劳吗？是的，但这不是由于工作的劳累，而是由于对工作感到厌烦，丝毫提不起兴趣的缘故。在我们中间像艾莉丝小姐这样的情况，真不知有几千几百万呢。但不知你是不是也是其中的一个？





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



艾莉丝小姐的故事，明显告诉我们，心理因素的影响，往往比肉体劳动更容易产生疲劳。一个人感觉厌烦的时候，他身体的血压和氧化作用都会降低，而一旦当他对事情发生了兴趣，他的新陈代谢又会立刻加速。这时他感到的是兴奋，而不是疲倦。

下面是另一位打字小姐的例子：

她发现，假装工作很有意思，会使人得到很多的报偿。她叫维莉·哥顿，家住伊利诺州爱姆霍斯特城。

她在一封信中讲述了下面的故事：

我们办公室一共有四位打字员，分别替几个人打信件。我们经常因工作量太多而加班加点。

有一天，一个副经理坚持要我把一封长信重打一遍，我告诉他只要改一改就行，不需要全部重打，可他对我说："如果你不重来我就另外雇人了。"

我气得要死，为了这个职位和薪水，我只好假装喜欢重新打这封信。干着干着，我发现如果我假装喜欢工作，不知不觉中，我竟然真的会喜欢做这件事情了，而这时我的工作速度就加快。

这种工作态度使我受到大家的好评，后来一位主管请我去做私人秘书，因为他了解我很愿意做一些额外的工作而不抱怨。……心理状态的转变给我带来了奇迹。

哥顿小姐运用了汉斯·肆辛吉教授的"假装"哲学，他教我们要"假装"快乐。

如果你"假装"对工作有兴趣，这一点点"假装"会使你的兴趣变成真的，可以减少你的疲劳、忧虑和烦闷。

哈西·霍华曾经是一家福利社的雇员，他的一个决定改变了一生的命运。这个决定是：他把一个没有意思的工作变得很有意思。

他的工作确实没意思，是在高中福利社里洗盘子、擦柜台、卖冰激凌，他对这一工作一点兴趣也没有，他也想像其他男孩子那样玩球或跟女孩子约会，但他没有别的工作可做，于是他决定利用这个机会来研究冰激凌——研究冰激凌是怎样做成的，里面有什么成分，为什么有的冰激凌更好吃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他研究冰激凌的化学成分，使他成为他所在的高中化学课程的小天才。渐渐地，他对食物化学产生了浓厚的兴趣。高中毕业后他考进了马萨诸塞州立大学，专门研究食物与营养。

有一次，纽约可可公司举办了关于可可和巧克力应用方面的有奖征文活动，你猜是谁得了头奖？

一点不错，正是哈西·霍华。

后来他发现很好找到工作，就在马萨诸塞州安荷斯特城北乐街750号他自己家的地下室开办了一家私人化验室。开业不久，当局通过了一条新法案：牛奶所含细菌数目必须严格计数。于是，哈西·霍华开始为安荷斯特城14家牛奶公司数细菌，而且他必须再雇两个助手。

25年以后会怎么样呢？当然，这几位目前正从事食物化学实验工作的先驱们大都已到了退休年龄，会有很多热诚的青年人来接替他们，但哈南·霍华已成为这一行业里的领袖人物。而当年同他一起买过冰激凌的一些同学，却变得穷困潦倒，失业在家，抱怨自己一直找不到好工作。其实，哈南·霍华如果不是尽力把一件很没意思的差事变得有意思，恐怕他也同样没有找到好工作的机会了。



有一个年轻人在一家工厂干一件没有太大意思的工作，他整天站在车库边上加工螺丝钉，他感到工作非常乏味，想辞职，可又怕找不到工作。



既然非得做这件没意思的工作不可，那就让这件工作变得有意思吧。他下了这样的决心以后，就和旁边的一个工人展开了产量竞赛。他们的领班对他的生产速度和技术深为赞赏，不久就将他提升到一个较好的岗位。当然，这只是一连串升迁的开始，最后，这位工人——山姆·瓦克南成了包尔温车制造公司的董事长。

如果他没有设法把分内的工作变得有意思的话，那么他也许一辈子只是一名工人。

著名的无线电新闻分析家H.V.卡腾堡曾告诉卡耐基他如何将一件毫无乐趣的工作变得很有趣。

H.V.卡腾堡22岁那年，在一艘横渡大西洋运牲畜的船上工作，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为船上运载的牲口喂水和饲料。然后他骑着自行车周游了全英国，接着到了法国。到达巴黎时他的积蓄花光了，只得把随身带着的照相机当了几元钱。在巴黎版的《纽约先驱报》上登了一个求职广告，找到了一份推销立体观测镜的差事。

他不会说法语，但挨门挨户地推销了一年以后，他居然挣了5000美元的佣金，成了当年法国收入最高的推销员。

他是怎样创造奇迹的呢？

起初，他请老板用纯正的法语把他应该说的话写下来，然后背得滚瓜烂熟。他就这样去按人家的门铃。家庭主妇开门之后，他就开始背诵老板教的推销用语，他的带美国口音的法语使人觉得很滑稽，他趁此机会递上实物照片，如果对方问一些问题，他就耸耸肩说："美国人……美国人"，同时摘下帽子，把藏在帽子里的讲稿指给人家看。那个家庭主妇当然会大笑起来，他也跟着大笑，然后再给对方看更多的照片。

当卡腾堡讲述这些事情的时候，他很坦白地承认这种工作实在很不容易，他之所以能挺过去就是靠着一个信念：要把这个工作变得有乐趣。

每天早上出门之前，他都要对着镜子里的自己说："卡腾堡，如果你要吃饭，就得做这件事。既然非做不可，那你何不做得痛快一点儿呢？就假想你是一个演员，正站在舞台上，下面有很多观众正注视着你。你现在做的事就像演戏一样，何必不高兴点儿呢？"

卡腾堡告诉我们，每天给自己打气的这些话，有助于把一个他以前既恨又怕的工作变成他喜欢的事情，也让他挣得了很高的利润。

卡耐基问卡腾堡，是否可以给急于成功的青年人一些忠告。

他说："可以。每天早晨跟自己打一个赌。我们常常觉得需要做一些运动，让自己从半睡半醒状态里醒过来。但我们更需要一些精神和思想上的运动，使我们每天早上能够真正地活动起来，每天早上给自己打打气吧。"

每天早晨给自己打气，是不是一件很傻、很肤浅、很孩子气的事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

呢？不是的，这在心理学上是非常重要的。

1800 年前，马尔卡斯·艾吕斯在他的《沉思录》一本中也写道："我们的生活，就是由我们的思想创造的。"这句话在今天也同样是真理，我们应该经常对自己说这句话。

如果你经常给自己打气，创造工作的兴趣，那你就会把疲劳降到最低程度，这样也许会给你带来升迁和发展。即使没有这样的好处，至少在减少了疲劳和忧虑之后，你可以更好地享受自己的闲暇时间。

如果你在工作上得不到快乐的话，那你在别的地方也不可能找到，因为你一天的大部分清醒时间都花在工作上了。

为人要讲诚信

犹太人认为如果一个人凭着自己良好的品性，能让人在心里认可你、信任你，那么你就有了一项成功者的资本。



一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人信任的方法，真要比获得千万财富更自豪。



但是，真正懂得获得别人信任方法的人真是少之又少。大多数的人都在无意中给自己前进的康庄大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善于待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始经商时，常常有着这样的看法，即认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是个人信用的基本要义。

任何人都应该努力培植自己良好的声誉，使人们都愿意与你深

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



交，都愿意竭力来帮助你。一个明智的商人一定要把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，决不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦，能耐劳，小心谨慎，时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。

银行信贷部的职员们在每次贷出一笔款之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方生意是否稳当？能否成功？只有觉得对方确实很可靠，没有问题时，他们才肯贷出钱款。任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格做典当。

罗赛尔·赛奇说："坚守信用是成功者的最大关键。"一个人要想赢得他人的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

如何获得他人的信任呢？犹太人的几点经验可以借鉴一下。

1. 必须注意自我修养，善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的名誉；应该随时设法纠正自己的缺点；行动要忠实可靠，做到言出必有信，与人交易时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。

2. 一个想要获得他人信任的青年人，必须老老实实做出业绩来让人看，证明他的确是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到事业上，固然是很好的事情，但如果他在某一方面有所专长，他给人留下的印象更不知道要好多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长，又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是没有竞争力的。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本——在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，都将受人格外的重视。

3. 一个青年商人要想成功，更需要一种最可贵的资本——良好习惯。有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功。世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛了，但是因为有一些不良的习惯，使得人家始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大都自己是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得透彻清楚，因为他们大多是很看重这些问题的。

一个人的习惯会影响到他的品格，从而影响其日后的发展。有些青年人原来品格优良，但后来因为沾染了一种恶习，结果再也没有出头之日。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为他人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：真没想到那样随便玩玩也会成为改不了的恶习。但是，到时再懊悔又有什么用呢？

一个有志成大事的青年，为了自己的前途，无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。他必须永远善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不上赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的。否则，只要稍动邪念，他就可以一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果去仔细分析一个人失败的原因，就可知道多半是因为那人有着种种不良的习惯。





查尔斯·克拉克先生这样认为："很多人能获得成功靠的就是获得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的青年人：你应该随时随地地去加强你的信用。一个人要想加强自己的信用，并非心里想着就能实现，他一定要有坚强的决心，以努力奋斗去实现。只有实际的行动才能实现他的志愿，也只有实际的行动才能使他有所成就。也就是说，要获得人们的信用，除了一个人人格方面的基础外，还需要实际的行动。任何一个青年人在刚跨入社会做事时，绝对不会无缘无故立即得到别人的信用。他必须发挥出所有力量来，在财力上建立坚固的基础，在事业上获得发展，并有所成就。然后，他优良的品行、美好的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人格总会被别人所发现，总会使人对他产生完全的信任，他也必定能走上成功之路。社会交往中，人们最注意的不是那个成功者的生意是否兴隆，进财是否多；他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步，他的品格是否端正，他的习惯是否良好，以及他创业成功的历史、他的奋斗过程。”

很多青年人都没有注意到，越是细小的事情，越容易给人留下深刻的印象。

要获得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，还要有敏捷、正确的做事习惯。即使是一个资本雄厚的人，如果做事优柔寡断、头脑不清，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用仍然维持不住。

一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

我们生活中的许多例子都可以证明，能博得人的欢心，获得人的信任，是为人处世必不可少的。要想博得人们的欢心，获得人们的信任，首先一条就是要有一种令人愉悦的态度，脸上要时时带着笑容，行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好意，但如果人们从你的脸上看不到一点快乐，那么谁也不会对你产生好感。

与人交流，最好要少说自己的身世、自己的遭遇和好恶，你应该学会做一个倾听者，常常流露出对别人的谈话感兴趣，能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损，而你所表现出的对别人的同情却是他们心中最心爱、最重要的礼物。

任何事业要成功都需要持之以恒。同样，要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之，千万不要今天扮了一天笑脸，明天难以自制而故态复萌，显出粗俗急躁的本性。一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，而不会半途而废，否则，绝难获得人们的信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6.只有爱自己，金钱才爱你

学会善待自己

犹太人认为，名和利都是人类的至爱，因为这些东西可以满足欲望和实现个人价值，不承认这一点是不切实际的。犹太人的可贵之处，就在于他们能够同时处理好追逐名利与享受生活和善待自己的关系。他们不赞成过分节俭，《塔木德》上说："当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是贫穷的人。"如果自己拥有了金钱，却把它们紧紧握在自己手里是非常愚蠢的。他们认为不仅应该追求精神的崇高，也应该追求世俗生活的幸福。他们在日常生活中买自己喜欢的东西，并愿意出高价。他们喜欢豪华的居所、美味的食物和名贵的车辆。犹太人认为人在遇到困难、失败和挫折时，最希望得到别人的帮助、鼓励和支持。但是，俗话说"劝皮劝不了心"，外力还要靠自己内化，才能从根本上解决问题。所以，一个人遭受挫折后，最关键的是要自我安慰、自我调节，即善待自己。如果成大事者不善于善待自己，遭遇挫折的负面情绪是无法得以调节的。

而医学研究表明，经常出现负性情绪的人，体内的交感神经处于亢奋的状态，会释放大量的活性物质。如人焦虑时能释放出大量的肾上腺素，精神过度紧张可放出大量的肾上腺素，使人体代谢旺盛，心肌耗氧量增加，心跳负担加重，冠状动脉痉挛，于是便会引起心肌缺血、缺氧，导致心律不齐、心绞痛、心肌梗死等疾病。




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



医学专家的研究结果还表明，绝望者的死亡率是一般人的五倍。在心脏病或其他疾病患者中，即使是中等程度的绝望也会增加死亡的可能性。

心理学家说，人受挫折后如果陷入负性情绪而不能自拔就等于自杀。所以，当你遭受挫折后为某种不公平而愤愤不平时，你不妨问问自己："我还能活多久？"沿着这样的思路想下去，就会倍加珍惜自己的生命。人的生命只有一次，不会再有第二次。一个人有了生命的危机感之后，才会成熟、聪明起来，才会活得充实而有意义。每当问起自己"我还能活多久"时，心里就会忽然变得一片空明——没有芥蒂，不再计较，也不再为名利所惑，而只想紧紧抓住有限的生命，做点自己愿意做的、有价值的事，不至于撒手西归之时，愧对父母和亲友，愧对国家对自己的培养。

很多人舍本逐末，并不懂得生命的宝贵，为得一官半职而卧薪尝胆，或为小名小利而打得头破血流，目的达不到便幽怨、苦恼、痛不欲生，糟蹋自己而不知。但当一个人因受到不公平待遇而产生极强的挫折感，进而得了一场大病时，住院期间，人一般会大彻大悟，觉得自己太傻了、太可笑了。计较那些什么名啊、利呀，又有什么用呢？气死了谁赔自己的命呢？是命重要还是名利重要呢？想到这些，人心里就无限宽阔，从此之后，再也不去计较名利，哪怕受到多么不公平的对待，都能在一阵痛苦之后，泰然处之。

人类似乎有一个共同的弱点：对自己拥有的东西并不珍惜，一旦失去，才会估量出它的真正价值。有一篇荒诞小说叫《自杀俱乐部》，这个俱乐部是专门为准备自杀的人服务的。它让你在死前享受到所有的人间乐趣。于是，一对想自杀的青年男女在这里相遇后相爱了，当他们认识到自己的想法很愚蠢而准备继续活下去的时候，毒气已经放了进来，他们除了死已别无选择了。

在死亡面前，人生的一切真谛都会向你涌来，但残酷的是，当你大彻大悟之后，却为时已晚。所以，在生活中要常想着珍惜生命。这样想了，就会自觉地超越痛苦。

世上永不凋谢的花一定是假花，完全红透的苹果一定是假的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个人一生不可能永远生活在欢乐与幸福中，痛苦是正常的，能够品尝痛苦但不被痛苦压垮的心灵才是真正健康的。欢乐是一种很高的人生境界，一个人要保持一种永恒的欢乐并不是一时的高兴，那将是一种乐观向上、积极进取、淡泊名利的人生态度。经历了无数苦难都没有被苦难伤害了自己身体的人，才能真正体会苦尽甘来的滋味。

要会保护自己

犹太人认为许多挫折都是人为造成的，有的人因为太锋芒毕露，棱角太强而挫伤了别人也害了自己，这种人就是不会保护自己。所以，有才华的人必须把保护自己也算作才华之列。一个不会自我保护的人再有才华，也会使才华过早地埋没，而不能为社会做更多的事。

外圆内方是处事中最经典的哲理。人无论处在何种地方都喜欢听赞扬之辞，即人人都希望得到社会的承认，这也是人之常情。会为人处事者，此时必然是避其锋芒，即便觉得别人干得不好也不会直言相对；生性油滑、善于见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁；那些忠直之人，此时也许要实话实说，这就让人觉得你太过莽直、锋芒毕露了。有锋芒也有魅力，在特定的场合显示一下自己的锋芒，是很有必要的。但是如果太过，不仅会刺伤别人，也会误伤自己。做大事的人，过分外露自己的才能，只会招致别人的忌妒，导致自己的失败，无法达到事业的成功。更有甚者，不仅因此失去了政治前途，还会累及身家性命。留得青山在，不怕没柴烧，有才华要含而不露，对他人不可过于耿直地指责和批评，这便是外圆内方。

外圆内方并不是要违背人格去圆滑地做人，而是要你在坚持原则的前提下讲究说话的艺术和方式，这样既可以表明自己的见解，达到自己的目的，又不会伤害别人，也保护了自己。尤其在纷繁复杂





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人际关系中，外圆内方更加显得重要。

懂得珍惜自己才会珍惜别人

犹太人认为：人们首先要学会珍惜自己，一个人必须懂得如何珍惜自己，然后才懂得如何珍惜别人，不爱自己的人绝不可能做到“爱你的邻居”之类的事情。

犹太人在两千多年的流浪漂泊中，受尽歧视、冷落甚至迫害。他们身在异地他乡，除了依靠自己，再别无所依。因此，他们养成了依靠自己，靠自己来拯救自己的信念。在他们看来，人活在世上，首先就要学会为自己谋福利，只有自己有了财富，才会真正具有帮助别人的力量；一个有价值的人生，就是靠自己奋斗与拼搏，最终获得成功的人生，而那些一天到晚心忧天下，而自己却潦倒穷困的人，固然值得尊敬，但他们实际上并没有做出贡献。犹太人相信，只有懂得珍惜和完善自己，才真正懂得，也才真正有能力去帮助，去解救别人。

翻阅那些成功犹太人士的奋斗史，我们总会看到：他们都是将自己命运掌握在自己手中，从自我做起，不断超越自己，最终成就自己的强者。就犹太商人而言，那些名震天下，威仪四方的富商巨贾们，更是从无到有、白手起家，不断积累、不断壮大自身实力而最终功成名就的代表。美国连锁店先驱卢宾，最早也是一个穷光蛋。他 16 岁时随着“西部大淘金”的浪潮去加利福尼亚，但淘金并没有为他挣来多少钱。

后来他做一些小商小贩的买卖，才开始赚一些钱，他越赚越多，并将自己的生意扩大到城市，直到发明连锁经营的方式。他的生意才越做越大，以致像滚雪球一样，历经数年的时间，终于成了大富翁。而金融世家罗斯柴尔德家族的第一代创始人麦耶·罗斯柴尔德也是一个出生于德国法兰克福一条脏乱犹太街的穷小子。他开始时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贩卖古钱币，并为之苦苦经营了20多年，终于在世人追捧古钱币时命运陡转，成了富翁，并最终进入金融领域，一发不可收，最后成了威震欧洲乃至全球的金融舵手。另外，服装大王罗森沃德，牛仔裤的创始人利维·施特劳斯，美国电报大王萨尔诺夫，股票神人孔菲德等等都是以自己为起点，白手起家，从一无所有，而最终成为富翁大亨的犹太人。

7.忧虑赶走的除了朋友，还有金钱

木屑已经很碎了，你何须再锯呢

卡耐基院子里有一组恐龙的足迹——留在大石板和木头上的恐龙的足迹。这是卡耐基从耶鲁大学皮氏博物馆里买来的。馆长还来信介绍说，这些足迹是一亿八千万年前留下的。

就连白痴也不会想到去改变一亿八千万年以前的足迹，但是面对忧虑很多人就有这种愚蠢的想法。因为就算是180秒钟以前所发生的事情，我们也不可能回过头来纠正它。我们可以想办法改变180秒钟以前发生的事情所产生的影响，但无法改变当时所发生的事情。

唯一可以使过去的错误有价值的方法，就是很平静地分析错误，从中吸取教训——然后再把错误忘掉。

卡耐基的一个朋友过去常常为一些已经发生了的，无法挽回的事而忧愁苦闷，听了卡耐基的告诫，他说：

“几年前，我开办了一个很大的成人教育补习班，很多城市设有





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



分部，在维持费和广告费上花了很多钱。当时我忙于上课，既没有时间，也没有心情去管理财务。而且我当时很天真，不知道应该有一个优秀的业务经理来安排各项支出。

“过了差不多一年，我突然发现，虽然我们收入不少，但却没有获得一点利润。我本该立刻做两件事。

“第一，像黑人科学家乔治·华盛顿·卡佛尔在全部财产损失后所做的那样，把这笔损失从脑子中抹去，然后再也不去提起。

“第二，我应该认真分析错误，从中吸取教训。

“可是我一样也没有做。相反的，我开始发起愁来，一连几个月都恍恍惚惚的，觉也睡不好。不但没有从中学到任何东西，反而接着又犯了一个规模稍小的同类错误。真是‘教二十个人怎样做，比自己一个人去做，要容易得多。’

“想不到问题如此简单，早知道这样，我就不会被忧愁折磨这么长时间了。”

亚伦·山德士先生永远记得他的生理卫生课老师保尔布兰德温博士教给他的最有价值的一课。

他说：

“当时我只有十几岁，却经常为很多事发愁，为自己犯过的错误自怨自艾。我老是在想我做过的事，希望当初没有那么做；我老是在想我说过的活，希望当时把话说得更好。

“一天早晨，我们走进科学实验室，发现保罗·布兰德温老师的桌边放着一瓶牛奶。真不知道那和他教的生理卫生课有什么关系。突然，老师一下子把那瓶牛奶打翻在水槽中，同时大声喊道：‘不要为打翻的牛奶而哭泣。’

“然后，他把我们叫到水槽边上说：‘好好看看，永远记住这一课。你们看，牛奶已经撒光了。无论你怎么着急，如何抱怨，也不能收回一滴了。只要先动点脑筋，先加以防范，那瓶牛奶就可以保住。可是现在已经太迟了——我们现在唯一能做到的，就是把它忘掉，去想一下以后如何防止这样的事发生。’

“这次表演使我终生难忘。它教给我，只要有可能，就不要打翻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牛奶。万一牛奶打翻撒光时，就要把这件事彻底忘掉。”

“不要为打翻的牛奶而哭泣”，这是老生常谈，却是人类智慧的结晶。即使你读过各个时代很多伟人写的有关忧虑的书，你也不会看到比“不要为打翻的牛奶而哭泣”更有用的老生常谈了。事实上，只要我们能多利用那些古老的俗语，我们就可以过一种近乎完美的生活。

不加以利用，知识又何谓力量？本书的目的并非告诉你什么新的东西，而是要提醒你注意那些你已经知道却忽略了的事，鼓励你把他们加以应用。

佛烈德·富勒·须德有一种把古老的真理，用又新又吸引人的方法说出来的天分。有一次在大学毕业班讲演时，他问道：“有谁锯过木头，请举手。”大部分学生都举了手。他又问：“有谁锯过木屑？”没有一个人举手。

“当然，你们不可能锯木屑。”须德先生说：“过去的事就像木屑一样，当你开始为那些过去的事忧虑的时候，你就是在锯一些木屑。”

棒球老将康尼·马克 81 岁时，卡耐基问他有没有为输了的比赛忧虑过。

他说：“我过去常这样。可是，我发现这样做对我完全没有好处，磨完的粉不需要再磨，水已经把它们冲到底下去了。”

卡耐基曾经到辛辛监狱去看过，那里最令他吃惊的是：囚犯们看起来都和外面的人一样快乐。典狱长告诉卡耐基，那些罪犯刚进去时都心怀怨恨，脾气很坏。可是几个月后，大部分聪明一点的人都能忘掉他们的不幸，安下心来适应他们的监狱生活。典狱长还告诉卡耐基，有一个犯人过去在园林里工作，他在监狱围墙里种菜种花时，还能唱出歌来，因为他知道，流泪是没有用的。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



让自己一直忙着:最便宜有效的良药

萧伯纳说:“一个人忧虑的根源,就是有空闲的时间来考虑自己是不是快乐。如果你整天都在忙你感兴趣的事情,哪里还有多余的时间去思考这些无聊的东西呢?”

犹太人认为遇到忧虑,不去想它,让自己忙碌起来,你的血液循环就会加速,你的思想就会开始变得敏锐——让自己一直忙着,这是世界上治疗忧虑的最便宜的一种药,也是最有效的一种。

“没有时间忧虑”,这正是丘吉尔在战事紧张到每天要工作 18 个钟头时说的。当别人问他是不是为那么重的责任而忧虑时,他说:“我太忙了,我没有时间忧虑。”

查尔斯·柯特林在发明汽车自动点火器时也碰到这种情形。

柯特林先生一直是通用公司的副总裁,负责世界知名的通用汽车研究公司,可是当年他却穷得要用谷仓里堆稻草的地方做实验室。家里的开销全靠他妻子教钢琴所得的 1500 美元酬金。

有人问他妻子在那段时间是否很忧虑,她说:“是的,我担心得睡不着。可是柯特林一点也不担心,他整天埋头工作,没有时间忧虑。”

纽约有一个企业家,他也是用忙碌来赶走那些“胡思乱想”,使自己没有时间去烦恼和忧虑的。他叫屈伯尔·郎曼,他征服忧虑的经历非常有意思,也非常特殊。

下面就是他征服忧虑的故事:

“18 年前,我因忧虑过度而患失眠症。当时我精神紧张,脾气暴躁,情绪不稳,我觉得我快要精神分裂了。

“我如此忧虑是有原因的。我当时是纽约皇冠水果制品公司的财务经理。我们投资了 50 万美元,把草莓包装在一加仑装的罐子

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里。20 年来，我们一直把这种一加仑装的草莓卖给制造冰激凌的厂商。后来有段时候，我们的销售量大跌。

“那些大的冰激凌制造商，像国家奶制品公司之类的，产量急剧增加。为了节省开支和时间，降低成本，他们都买 36 加仑一桶的桶装草莓。

“我们不仅无法销售 50 万美元的草莓，而且根据合同规定，在今后的一年之内，我们还必须继续购买价值 100 万美元的草莓。我们已经向银行借了 35 万美元，现在，既无法还清借债，也无法筹集到需要的款项。

“这就是我忧虑的根源。

“为了挽救我的生意，同时为了驱除忧虑，我赶到我们在加利福尼亚州华生维里的工厂里，想要让我们的总经理知道情况有所改变，我们可能面临毁灭的命运。开始他不肯相信，后来他又把这些问题的全部责任都归罪于纽约的公司业务员身上。

“经过几天的请求之后，我终于说服他不再按旧的方式包装草莓，而把新的制品放到旧金山的新鲜草莓市场上卖。结果，这一做法帮助我们解决了大部分问题。

“按说我不该再忧虑了，可是，我仍然无法做到这一点。忧虑是一种习惯，而我已染上了这种习惯。

“回到纽约之后，我又开始为每一件事担忧。对在意大利购买的樱桃、在夏威夷购买的凤梨等等，我都非常紧张不安，睡不着觉。就像我刚刚说过的那样，我简直就快要精神崩溃了。在绝望中，我换了一种崭新的生活方式，从而治好了我的失眠症，也使我不再忧虑。我尽量使自己忙碌，忙到我必须付出所有的精力和时间，以致没有时间去忧虑。过去，我每天工作七个小时，现在我开始每天工作 15 到 16 个小时。我每天清晨八点钟就到办公室。一直待到半夜。我承担新的任务，负起新的责任。等我半夜回到家的时候，总是筋疲力尽地倒在床上，很快便进入梦乡。

“这样过了差不多有三个月，我终于改掉忧虑的习惯，又重新回到每天工作七到八个小时的正常情形。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"这件事情发生在 18 年前,从那以后,我就再也没有失眠和忧虑过。"

忧虑到此为止

富兰克林小的时候,犯了一次难忘的错误。

他七岁时,在玩具店看中了一支哨子,他把所有的零钱放在柜台上,也不问价钱,就把哨子买下了。他非常高兴,吹着哨子炫耀着跑回家,却遭到了哥哥姐姐的嘲笑,富兰克林为此很是郁闷,常常感叹说:"可怜的人啊,你为你的哨子付出了太高的代价。"

70 年后他在给一个朋友的信中写道:"……我吹着哨子跑回家,在房间里得意地转着,当我的哥哥姐姐知道我用所有的零花钱买了这只哨子时,他们都来取笑我。我懊恼不已,经历了相当长时间的痛苦。那时候我还不懂把忧虑限定在'到此为止'的限度,否则我就不用经历那么长时间的痛苦了。"

富兰克林在这个教训里学到的道理非常简单:"长大后,我见识了人类许多行为,认识到:许多人买哨子都付了太多的钱。简而言之,我确信人类的苦难,相当一部分产生于他们对事物的价值做出了错误的估计,也就是,他们买哨子时多付了钱,为此忧虑了很长时间,而没有把忧虑限定在'到此为止'的限度。"

查尔斯·罗勃兹是一个投资顾问, 他说,"我刚从得克萨斯州到纽约来的时候,身上只有两万美元,是朋友托我到股票市场投资用的。原以为我对股票市场懂得很多,可是我赔得一干二净。若是我自己的钱,我倒可以不在乎,可是我觉得把朋友的钱都赔光了是件很糟糕的事。我很怕再见到他们。可没想到,他们对这件事不仅看得很开,而且还乐观到不可想象的地步。

"我开始仔细研究我犯的错误, 下定决心要在再进股票市场前先学会必要的知识。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“于是，我和一位最成功的预测专家波顿·卡瑟斯交上了朋友。他多年来一直非常成功，而我知道，能有这样一番事业的人，不可能只靠机遇和运气。

“他告诉我一个股票交易中最重要的原则：‘我在市场上所买的股票，都有一个到此为止的限度，不能再赔的最低标准。例如，我买的是 50 元一股的股票。我马上规定不能再赔的最低标准是 45 元。’这也就是说，万一股票跌价，跌到比买价低 5 元的时候，就立刻卖出去，这样就可以把损失只限定在 5 元之内。

“如果你当初购买得很精明的话，你的赚头可能平均在 10 元、25 元，甚至于 50 元。因此。在把你的损失限定在 5 元以后。即使你半数以上判断错误，也还能让你赚很多的钱。

“我马上学会了这个办法，它替我的顾客和我挽回了不知几千几万元的损失。

“后来我发现，‘到此为止’的原则在其他方面也适用。我在每一件让人忧虑和烦恼的事上，加一个‘到此为止’的限制，结果简直是太好了。

“我常和一个很不守时的朋友共进午餐。他总是在午餐时间已过去大半以后才来。我告诉他，以后等你‘到此为止’的限制是十分钟。要是你在十分钟之内还没有倒的话，咱们的午餐约会就算告吹——你来也找不到我。

“我真希望在很多年以前就学会这种把忧虑限定在‘到此为止’的方法，如果那样的话，我的忧虑就会减少很多很多。那么我就会常常告诫自己：‘这件事只值得担这么一点点心，不能再继续了。’

“在我 30 岁出头的时候，决定把写小说作为终生职业，想做哈代第二。我充满信心，在欧洲住了两年，终于写出一本书——我把那本书取名为《大风雪》。这个题目真可谓名副其实，因为所有出版社对它的态度，都冷得像呼啸着刮过东北平原上的大风雪一样。

“当我的经纪人告诉我这部作品不值一文，说我没有写小说的天赋和才能的时候，我的心跳几乎停止了。我发觉自己站在生命的十字路口上，必须做一个非常重大的决定。几个星期之后，我才从这





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



茫然中醒来。当时我还不知道‘为你的忧虑订下到此为止的限制’这一做法，但实际上我所做的正是这件事。我把费尽心血写那本小说的两年时间，看作一次宝贵的经验，然后，‘到此为止’。我重新操起组织和教授成人教育班的老本行，只写一些传记和非小说类的作品。”

一百年前的一个夜晚，梭罗用鹅毛笔蘸着自制的墨水，在日记中写道：“一件事物的代价，也就是我称之为生活的总值，需要当场交换，或在最后付出。”

用另外一种方式说：如果我们以生活的一部分来付出代价，而付得太多了的话，我们就是傻子。这也正是吉尔伯和苏里文的悲剧。他们知道如何创作出欢快的歌词和歌谱，可完全不知道如何在生活中寻找快乐；他们写过很多使人非常喜欢的轻歌剧，可都无法控制自己的脾气。

苏里文为他们的剧院买了一张新的地毯，吉尔伯看到账单时大发雷霆。这件事甚至闹到法院。从此两人“老死不相往来”，他们的合作一直处于互不见面的状态：苏里文替新歌剧谱完曲后，就把它寄给吉尔伯，而吉尔伯填上词后，再把它们寄给苏里文。

一次，他们必须一起到台上去谢幕，两人就站在台的两头分别向不同的方向鞠躬。这样才可以不必看见对方。他们不懂得在他们彼此的不快中，订一个“到此为止”的最低限度，而林肯却做到了这一点。

美国南北战争时，林肯的几位朋友攻击他的一些敌人，林肯却说：“你们对私人恩怨的感觉比我要多，也许我的这种感觉太少了吧。可是，我一向认为这很不值得。一个人实在没有必要把他半辈子时间都花在争吵上。如果那些人不再攻击我，我也就不再记他们的仇了。”

托尔斯泰除了他的合法妻子之外，还经常与一个他非常钟爱的女子来往，他们在一起非常快乐。可是，托尔斯泰的妻子天生忌妒心很强，常常窥测他的行踪，为此，他们经常争吵得不可开交。托尔斯泰的妻子甚至忌妒自己亲生的儿女，曾用枪把女儿的照片打了一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

洞。她还在地板上打滚拿着一瓶假鸦片威胁说要自杀，吓得她的孩子们躲在房间的角落里直叫。

如果托尔斯泰跳起来，把家具砸烂，这也不能怪他，因为他有理由这样生气。可是他做的事比这个要坏得多，他记一本私人日记！

在日记里，他努力要让下一代原谅他，而把所有错都推到他妻子身上。他妻子如何对付他呢？她当然是把他的日记撕下来烧掉。同时她自己也记了一本日记，把错都推到托尔斯泰身上。她甚至还写了一本小说，题目叫《谁之错》。在小说里，她把丈夫描写成一个破坏家庭的人，而她自己则是一个牺牲品。

结果，他们把唯一的家，变成了托尔斯泰自称的“一座疯人院”，这两个无聊的人为他们的“哨子”付出了巨大的代价——50 年的光阴都生活在一个可怕的地狱里。只因为两人中没有一个头脑清醒地说“不要再吵了”，只因为两人都没有足够的价值判断力，能够说：“让我们在这件事上马上告一段落，我们是在浪费生命，让我们现在就说‘够了’吧。”

不错，我们非常相信这是获得内心平静的秘诀之一——要有正确的价值观念，这与查尔斯·罗勃兹所说的“到此为止”原则有异曲同工之妙。





任何时候，我们想拿钱买东西或为生活付出代价，要先停下来，用下面三个问题问问自己：

1. 你现在正在担心的问题，和自己有何关联？

2. 在这件令你忧虑的事情上，你应在何处设置“到此为止”的最低限度——然后把它整个忘掉。

3. 你到底该付这个“哨子”多少钱？你所付的是否已超过了它的价值？

接受不可避免的事实

著名哲学家威廉·詹姆斯提出忠告：“要乐于承认事情就是如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，能够心平气和地接受已经发生的事实，就能够克服随之而来的任何不幸。"关于这点，犹太人的心态很值得我们学习，他们认为：我们应该坦然地面对，就像杨柳承受风雨一样，我们要敢于面对事实，调适心态，既然事情已发生，再忧虑已经没有用，唯一该做的就是认清事实，避免下一次再发生类似的事。

很多美国著名商人，他们给人的共同印象就是：他们大都有能力接受不可避免的局面，从而使生活无忧无虑。假如他们没有这种能力，他们就会被生意中那些过大的压力击垮。

下面是他们关于处理既成事实的至理名言。

创办了遍布全美国的连锁商店的潘尼说："哪怕我所有的钱都赔光了，我也不会忧虑，因为我看不出忧虑可以让我得到什么。我尽可能把工作做好，至于结果就要看老天爷了。"

亨利·福特也说过一句类似的话："碰到没法处理的事情，我就让时间自己解决。"

克莱斯勒公司总经理凯乐说："如果我碰到很棘手的情况，只要想得出办法解决的，我就去做。要是干不成的，就干脆忘了。我从不为未来担心，因为没人知道未来会发生什么事情。影响未来的因素太多，何必为它们担心呢？况且我们也没有那些精力。"

如果你说凯乐是个哲学家，他一定会非常困窘，因为他只是个出色的商人。但他这种想法和古罗马的大哲学家伊匹托塔斯的理论差不多，他告诫罗马人："快乐之道不是别的，就是不去为力所不及的事情忧虑。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

8 目标的高度决定你金钱的厚度

制订至高无上的目标

犹太人认为，人们一开始就要有自己的至高无上的目标。成功的犹太人最明显的特征是在做事前就知道自己的终极目标，清楚为了达到这样的目标，哪些事是必须做的，哪些事是无足轻重的。因此，他们总能事半功倍，卓越而高效。

大多数人在年轻的时候,都有过远大理想和抱负,都曾经雄心勃勃;几乎每一本成功和励志的书中都告诉我们:不想当将军的士兵不是好士兵。成功的人都有一个伟大的梦想。

随着时光的流逝,年纪的增长,许多人发现,自己距离年轻时候的理想和抱负非但没有靠近,反而离的越来越远了。

回头想想自己走过的路,也努力过,奋斗过,也曾经撒下了不少汗水,怎么自己就没有成功呢?

问题出在哪里呢?

问题就出在他们没有把自己的理想,变成一个确定的目标,没有把勃勃的雄心,变成至高无上的目标和扎扎实实的行动。

有人说,年轻就是资本,年老就是财富。这句话是说,随着年龄的增加,经历丰富了,见多识广了,这本身也是一种财富。

但是并不是说所有的资本最终都能转化为财富，资本只是为了实现财富提供了一种可能,要想使这种可能变为现实，必须确定一



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



个投资的方向,还需要苦心的经营。

生命也需要决定方向,也需要经营?

人自身就是一座金矿,要有完善的计划才能把它开采出来。

为什么不为自己的人生做一个规划设计呢?

不为自己规划设计的人是对自己不负责的人，没有规划设计的人生必定是杂乱无章的人生。

很早以前,在德国有一个小男孩,他从小就对火箭感兴趣,梦想着火箭能把人带到太空,他为自己确立了一个人生目标,做一个火箭的专家。这男孩对自己的这个梦想着迷,以至有次他在大街上用两个火箭把一辆小推车发射出去的时候,这个少年被警察认为是疯子,带进了拘留所。这个梦想使他长大后在火箭技术方面出类拔萃,没有他,也许就没有把人载上月球的土星五号火箭。他就是布劳恩。拥有一个远大的目标是极为重要的。一个人所以能够成功,首要的是因为他拥有一个远大的目标。这个目标对人的影响力非常大,能够改变他的价值观,改变他的信仰,改变他的决策模式和行为方式,进而赋予他行动的力量。

它是一个人的动力核心,在它的推动下,你的人生会立即转变,呈现出新的景象。

长期目标能燃烧起不熄的热情

《塔木德》说:人生如果没有目标,就无法充实,不能有发展。目标订立的方法,一般可分为短期目标、中期目标和长期目标三种。这三种目标的意义各有不同,不能只重视其中一个目标,应该三种都必须兼顾。

首先,订立短期目标的意义,是为了解决身边的问题,由于短期目标的累积,才能一步一步走向更好的方向。

但只有短期目标,人生是不会有很大发展的。因此,订立短期目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标的同时必须订立中期目标，中期目标最好以五年、十年或十五年为一单位。

想念时间愈长，效果愈高。所以十年或十五年中一直连续想念下去的话，就会有好的结果出现。因此，中期目标最好早点订立，同时也应该有长期目标。

目标的规模愈大，愈能强烈地引起热情来。短期目标因为规模较小所以不太会引起强烈的热情，同时也不太会强烈地抱起“必定会实现”的意志。

人应该拥有一生的长期目标，才能燃起很大的热情，同时，由于有了这种大目标，人生才能有极大的发展。这种长期目标并不只限于一个就好，可以同时拥有二个或三个以上，但是，要看看你有多少自信，才能燃起多少热情来。

要你拥有长期目标的理由之一是，因为在“宇宙之心”提早继续送出强烈的想念，才能产生好结果。拥有人生大目标，就是给你人生的斗志及热情。同时，长期维持着这种热情或斗志，一方面培养“必定会成功”的信念你的愿望就会深深刻在“宇宙之心”里，你的运势也会随着慢慢地转换到好的方向。所以，长期目标是很重要的。



像这样，以短期目标来慢慢解决身边的问题，同时又不忘记为十年或二十年后的事订立目标，而且以一生这种长期单位的目标来继续努力下去的话，你一定会成为人生的成功者。没有目标的人生是浪费生命。

世人都被赋予了生命，虽然长短的各有不同。很多人以长度来衡量生命，盼望延长自己的寿命，企求拥有健康的身体以享受人生。有些人回首人生的旅程，带着悔恨、失望；有些人蓦然惊觉自己的旅程没有目的地。人生应该有比时间更有意义的衡量标价，人生不只是时间。

有的人匆匆度过一辈子，欲在历史上留下抹不去的痕迹，对后来世世代代的人发挥莫大的影响。没有人确切知道自己能够活多长，由于医学的进步，人的有生之年越来越长。除去意外死亡的人口，每个人平均有七十年的寿命。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



但即使医生也有能错估病人的寿命，无论病情是如何明朗、确切。

要有智慧善用人生，无论你拥有的时间有多长，把时间用在增加自我及他人的幸福上。如果只是把机会给予有限时间中的有限目标，如不将它利用到极限，等于否认了目标的用处及价值。在退休之后，若不设定更进一步的目标，不出数年，要不是需要住院疗养，就是与世长辞。但如果退休之后，还能找到某个新的生活方式，对周遭，对社会有所贡献；重新上紧发条，扮演新的角色，再次活跃起来，他便能够延年益寿。

三天打鱼，两天晒网，绝对成就不了大事。订下两年，甚至三年目标，如没有为目标作计划的人，不但失去梦想的机会，也是在自我设限。设定短程目标的人，就像是满足于路边小吃摊，而置满汉全席于一旁。人难免因意外、病痛而受到限制，这是一回事，但自我设限则是不容宽恕的。意外、病痛让人感到无奈，但是，自我设限却扼杀了自己的潜力。你也许从来不明白在你面前正有不可限量的机会等着你!不为自己的人生设定一个伟大的计划，而为一些琐碎的目标奔忙，会阻碍你成就的机会，也许这可以让你觉得生活比较多样化，但是，却鲜少让你感到心满意足。

人生目标五花八门。你的人生目标可以是一些小目标串成的，但这些小目标的共同目的何在？你要了解，每个人为自己设定的目标，都必须是包含在一个大目标之下，这样的目标才称得上是人生目标，如此一来，我们才能借由这些目标而达成终极人生目标。

退而求其次等于是承认失败，但是，只要能够全神贯注于终极人生目标，情势便会立即逆转。或许你认为，把全副精力投注在达成个人目标上，是一种自私的表现，那么，何不为增进他人幸福订好你的个人目标？

认真对待生命可以彰显天意；游戏人生只能愉悦自己。若没有设定长期的人生目标，你不只是浪费生命，更是回避自己对全人类的责任。对生命有诚意的人，要担负起他自己对全人类的责任。如果退而求其次，选择游戏人间，就是浪费了与生俱来的天赋和机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你的长处没有别人能替你发挥。每个人都有其独一无二、无人能取代的能力。若没有发挥出来，世界便少了一些应有的光彩。因为，人生而有所不同，所以，我们不该处处拿自己跟别人做比较。但也不要忘了，有很多人虽然天赋不如我们，成就却在我们之上。

我们不需要与别人一较长短，但是，要以别人的成就来评估自己努力得够不够。习惯退而求其次的人会给子女留下坏榜样：不用做得太好，马马虎虎就不错了。你立下的榜样，亲友们都看得清清楚楚，第二名绝对不够好，生命要全力以赴！我们要致力计划、安排我们的人生目标。

不断地自我评估可强化决心。

当你开始自问以下的问题：我的所作所为是否值得，我是否仍在正轨之上，你会发现，此刻正是你进行自我再度评估的时候了！但要记得最重要的一点，此时你仍然还在谈论方法，而不是你的最终人生目标。人生目标和问题所在，真正的问题是：我是否还在往目标的方向前进？

有机会再度自我评估，对达到目标是有帮助的。因为它们会强迫你再次评估你的计划进度，以及你要达成目标所使用的方法。现在这个阶段，正是可以重新确认你的终极人生目标，重新赋予目标生命的时候了。要切记，所有的焦点都必须集中在你的人生目标上！

在进行再度评估的时候，你必须诚实面对目前你所完成的事项。假如没有成果，你就应该详细检视原因。尤其必须特别注意你自己的表现。一些比较微小的成就，无法立刻让你感受到实质上的回馈，但是，在过程中所学到地教训、现在你所感受到的，及对未来的影响都是不可忽视的。此外，你也必须检视你的时间计量表是否需要重新修正。找出那些不再对你的人生目标有影响，可以从计划中剔除的项目，寻找能使过程更有效率的方法。在不会破坏既定计划的情况下，找到能够让你迎头赶上原订计划的捷径；同时，在最新发现的措施或方法之中，找到那些阻碍你前进的原因。或者，找到让你能节省时间而获得更多信息的新设备；你也可以尝试寻找寻一套新的财务管理方法，让你能够在财务上跨越一大步，但又不必冒险拿





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



你自己当赌注。这些又快又新的方法，可以在未来的几年里，在各种不同的情形下使用，而当这些方法出现时，你也许会自问：“为什么我以前没有想到？”

运用你不可思议的能力，去思考及测试新的想法和方法，并在心中不断地演练。假如成功，你将会发现，其实自己可以花点时间再度评估，而且不断发明新的方法，让自己再向前跨进一步，而不是墨守成规。善加利用人生中这段重要的时间来支持你的目标与梦想，并铲除问题所在。有疑虑的部分，都必须一一加以解答，并且用积极正面的活力来打消疑虑。请不要忽视或舍弃再度评估的重要性，当机会来临时，理当用积极的期待心情来迎接它。

积累自己的经验

犹太人认为，亲身经历是非常重要的，因为经由亲身经历，即可以获得经验，而随着经验而来的是价值非凡的知识。他们认为，好的品质和习惯要靠实践中日积月累，一个人要想成就一番事业，需要做好日常生活中的每件小事。胆怯的人，永远走不进探险的世界，然而，这种胆怯的心理，可以借由面对现实——随时做最坏的打算，加以克服。我们也将这个想法视为激发的动力，让每个人都用尽全力，不让最坏的结果发生。

切记!任何事情，在任何时候，都不会是最终的结局。事业可以重建，受了伤的身体也可复原，甚至受损或被破坏的名声都可以重新建立，财务上的安全也可以重新获得!在世界各地，无论城市或乡村都有无数的例证显示，人只要有信心，愿意重新再来一次，他一定可以成功!当然，重新来意味着你将能够再次亲身经历，累积更多的经验与知识。但相对的，你也将经历更多的风险。

刻意避免亲身经历的机会，就像是一个人很努力地在研究要如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

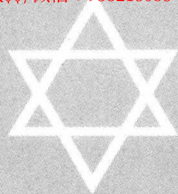
何才会骑脚踏车，并成为脚踏车专家，但是，却从未真正跨上脚踏车。你必须真的跨上车，经历数次跌跤与失败后，才算真正会骑脚踏车！人生进步的原则也如此，你必须亲身去体验危险、失败、困窘，或成为别人的笑柄。如此无畏的付出，才能经由体验，达成自我保护，得到成功、信心与尊荣。

并不是建议你忽视别人给你的可靠的忠告，而是要极力促使你能够大胆地去尝试，唯有如此，在未来面对问题时，你才能利用回忆经历来组织你的意见、创造自信心，并将所学到的原则运用到真实生活中。

尤其，对于你只需要付出一点点，或毋须花费任何代价就可以获得经验的情况，一定要亲自去尝试。例如，加入某个俱乐部，亲身体验如何待人接物、解决问题，以累积自己的人生和工作经验。在工作上冒险，或是在夜深人静的时候，让自己安静地思考，将有助于创造更新的想法。此外，尝试一些新的运动，或到深山野外露营，开始学习骑马、滑冰，成为一个最具市场性产品的代理商，学习如何行销这些产品，或者自己去发明、制造一些新产品，自己进行销售活动，勇敢地去面对那个曾经欺凌骚扰过你的人。总之，建立你个人亲身体验的经验，作为能够达成人生目标的支持系统中的另一个基石。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net





第5章 跟犹太人学赚钱的处世智慧

托尔斯泰说："犹太民族的智慧包含了永不消逝的温情与魅力，这些都是伟大的东西，就像玫瑰色的晨星闪耀在寂寞的早晨，那是对人类灵魂永恒秘密充满激情的探索。"也有人说："不了解犹太人，就不了解世界。"的确，我们不得不承认犹太人是世界上最聪明的民族，他们的处世智慧是神奇的，并且举世绝伦。

犹太人将处世与赚钱很好地结合了起来，不但造就了无数个具有悲天悯人情怀的富人，创造了令人惊叹的财富，而且还留给世界一笔丰厚的精神财富。如果你正在思考如何赚钱，那么在思考赚钱之前，请先阅读本章内容，学习犹太人的处世智慧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1.人脉与钱脉一脉相承

人情是一笔财富

犹太人认为，人情是一笔财富，重视人情投资可以扩充人脉，会为日后的发展带来意想不到的帮助。人情观念要像金钱观念一样，多多益善，这样才能左右逢源。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。会做人情的人是非常懂得人情回报道理的，他们深谙“平时不烧香，急时抱佛脚”，平时不打点人际关系，到求人办事的时候就没人帮助你了。积累人情这一无形资本是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。

一位精明的老板应当十分清楚该如何把握与员工的人情，而哪些人情又是不必要做出的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。既然他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。当你为他人做出一项好事之后，应当很随意地让他们知道，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等。

顺水人情也是商业交往中经常会遇到的事。但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。这就像你想救助一位溺水者，但用力太猛会把他的手臂给折断了，虽然你救了他，但是他会从心底里感激你吗？



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有时候，最令人感动的人情却是间接的。

维尼和鲍勃是一对生意上的伙伴，一次偶然的机会，维尼得知鲍勃的小儿子是美国著名歌星迈克尔·杰克逊的狂热歌迷。

不久，维尼先生恰好参与组织了一场杰克逊的个人演唱会，于是他便给鲍勃打了电话，告诉他有关演唱会的事，并询问他的儿子是否愿意得到一场贵宾入场券。鲍勃儿子得知此事欣喜若狂，而鲍勃对维尼也是万分感激。

如果你想打动你的主顾，那就为他的孩子们做点事情吧！孩子的快乐也就是父母的快乐。这有时虽然很容易做到，但让人感觉到你的用心良苦并为之感动。对你的主顾来说，这要比你为他本人做任何事还要好得多。

关于你商业上最重要的伙伴家庭的情况，你知道些什么？对此是否关心，或者花过时间去了解？其实朋友的家庭生活情况往往包含有大量对你有用的信息。

如果你想做一个能让人长期感激的人情，那么你不妨去做对方的中间人，把同你没有直接利害关系的双方撮合在一起，这样双方都会铭记你的功劳。

但人情不管是大是小，不管是长是短，最重要的一点是：要么你做完它，要么让对方知道为什么我没能做成它。

“人情”真是一笔不可估量的财富。你从事经营活动，无非是想丰富你的生活，实现你的价值，将理想付诸行动。而这所有的一切，归根结底，它们使你幸福、有成就感、有充实感，总而言之，“快乐”围绕着你。而“人情”这东西不仅给你财富，还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。记住，“奸商”只能造就一时的得意，却不能让你品味美好人生。只有“与人为善”、“共同发财”才能让你长久而不孤单地成功下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

善于与优秀的人交朋友

朋友,对我们就像读书一样。真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧,而时常鼓励我们,使我们增加勇气。

要和人相识,并不像通常所想象的那么困难,就是要结交地位较高的人也如此。尤其是年轻人,可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事,很想知道得更详细些,并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天,他跑到纽约,也不管几点开始办公,早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里,华卡立刻认出了面前那体格结实、长着一对浓眉的人就是他要找的人。高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌,然而一听少年问他:“我很想知道,怎样才能赚得百万美元?”他的表情便柔和并微笑起来。两人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。华卡照着亚斯达的指示,遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面,他所得到的忠告并不见得对他有所帮助,但是能得到成功者的知遇,却给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

又过了两年,这个20岁的青年,成为他学徒的那家工厂的所有者。24岁时,他是一家农业机械厂的总经理,为时不到5年,他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年,终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的67年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条,即多与有益的人结交。会见成功立业的前辈,能转换一





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



个人的机运。

年轻的男女都能直率地表达崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不可不将这种心意隐藏起来。隐匿崇拜英雄的心意是错误的。你应当与你所崇拜的人亲近，这才是良策。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16 岁时，他便决心要独树一帜。27 岁他当了管理所所长。后来，他先成为西部合同电信公司经理，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是："在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……"

你也许会觉得这句话太庸俗。但请别误会，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良伴，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的超群拔萃，而是你自己容易忐忑不安。

年轻人之所以容易失败，是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元帅福煦曾说过："青年人至少要认识一位精通世故的老年人，请他做顾问。"

萨加烈也说了同样的话："如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求他们时常与比自己优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。"

不少人总是乐于与比自己差的人交际，这的确很值得自慰，因为借此，在与友人交际时，能产生优越感。可是从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能促使我们更加成熟。

我们可以从劣于我们的朋友中得到慰藉，但也必须获得优秀的朋友给我们的刺激，以助长勇气。正如犹太格言所说："走进香水店，就是什么都不买，也会沾上芳香的气味。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了。结交朋友虽出于偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友宜经过慎重的考虑之后再决定取舍。

其实，你应当牢记与有益的人结交，并非太难的事情。首先将你所在城市的著名人士列出一张表，再将会对你的事业有所帮助的人也列出一张表，之后就是每星期去结交一位这样的人。

总之，事业成功的人，有赖于比自己优秀的朋友，不断地促使自己力争上游。

建立广泛的社会关系

犹太人认为，建立广泛的社会关系是工作和生活成功的重要因素之一。有一位男士，既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢？他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他都会表示万分的欢迎，希望你能在他那儿住几天。背地里，无论是多么拮据，内心多么苦恼，他都好像随时在盼望你的来临，热情地接待你。甚至在你回去的时候，还要为你带上些小礼物、土特产之类回家。

他曾很慎重地说："像我这样既无学历，又没财力，更没有人事背景的人，能有今天的成就，实在有不足为外人道出的辛苦。"任何人处在他的环境都会说出同样的话。但是，停了一会，他又接着说："像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往，会得到某些方面的愉快与益处。"

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景，一定是孤独的，别人都不想与他往来。他是一直忍耐着寂寞，努力奋斗，




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



度过那段日子，而他也就在其中学到了与人交往之道，比如给别人某些方面的益处，别人是不会无动于衷的。所谓某些方面的利益，有时是精神方面的，有时是物质方面的，总之，别人得不到益处，是不会来接触他的。

另外一个例子，是出身名门的“富家子弟”，他也想能成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，首先就会考虑这个人对自己有什么利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易；也许与这个人做朋友，他会传授致富之道；也许这个人会将土地廉价出售给我；也许会将办公室借给我。他就是如此这般地对周围的人怀着期待之心、算计之意，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

这两个人与人交往时的态度，实在是大相径庭。一个是奉献给别人某方面的利益，不然别人是不会与他来往的；另一个则是认为与自己来往的人，可能会带给自己某些方面的利益。

说起来，人只有在自己的欲求获得满足的情况下，才会与别人交往。每一个人都在努力地排除孤独的状态和心情，人们害怕被孤独吞噬，渴望朋友，团结一致是人类的天性。因此，与别人来往，这件事情对孤独的人来说，就会满足他的欲求，可以说与人来往，有很大意义。

我们与周围朋友相处时，既要热情又要谨慎，经常站在对方的立场上为他们考虑。尽自己的所能来满足他人的欲求，他人得到满足后，才会与我们有所接触。同时，别人对自己有所奉献，也就能满足自己的欲求，这种奉献与回报，在保持平衡时，就是交际双方最愉快的时候，同时，也是获得最大利益的时候。只有通过这种方式建立起来的社会关系才是最稳定、最牢靠的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

掌握沟通的技巧

美国石油大王洛克菲勒说："如果交际沟通能力是一种能够出售的商品，我将不惜一切代价将他买下来。"由此可见沟通能力在他看来是多么重要。犹太人认为，人都生活在一个社会群体中，人与人之间的关系需要通过一个纽带来连接，而这个纽带就是沟通。沟通是一门很大的学问，并非一朝一夕就可以做好的，需要长期经营。

很多人擅长侃侃而谈，并以此为荣。的确，在很多时候，这些人奔放的思想、精彩的言辞烘托了交际氛围，使大家能交融在一起，彼此很高兴、友善地交流沟通。但对这些人来说，如此的举止或许能使你赢来朋友，却得不到对你有用的信息。这样的交际方式只会使你付出，却无法收获什么。

犹太人认为一个健全的人，在与人交往上应该不会有什么障碍，但在很多时候，不少人在与人打交道时，就因为对某些细节不太注意，而失去了很多机会，仔细倾听即是其一。沟通方式最主要的就是聆听、观察以及吸收。当我们沟通时，我们要用信息来使聆听者获得一些价值，并彼此了解。

为什么近代以来出现的艺术家、文学家、哲学家等业界泰斗几乎都是性格内向的人？为什么人们倾向于认为性格内向的人更适宜成就大业？或许这里有很多可供解释的理由，比方说性格内向的人，行为方式是收敛式的，能静下心来思考等。但有一点不争的看法就是，性格内向的人在与人交往时，往往都是在做听众，而非演讲者。

倾听——他们未必愿意这样做，或许是天生的性格使然——使他们有机会获悉别人的观点，体会到对方的过人之处，并把这一切





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



吸纳到自己的知识与智慧系统中来，从而提高自己。

既然说要收获，必然要有付出，那么，性格内向的人不妨就客串一下演讲者，把自己的知识与智慧倾倒出来，与大家共享吧！其实，你如果真的这样做了，你会发现，你不单单是在付出，你同样也在收获，你可以听听人们对你的观点的反应，在一定程度上可以检验你的观点的“质量”如何，它们是否需要“吐故纳新”等。

看来，在交际场合，讲与听这两个角色不是绝对的，两者可以适时转换，只要你时时在敞开着口袋，无论扮演什么角色，你都会有收获，都会从这些收获中获得成功的基因。

2.做人坦荡荡，财富滚滚来

己所不欲勿施于人

有一次，安东尼皇帝派使者到朱丹·哈·尼撒拉比那儿，问了这样一个问题：“帝国的国库快要空了，你能给我一个补充国库的建议吗？”

朱丹拉比没有回答一句话，他把使者带到了他的菜园，然后安静地干起活来。他把大的甘蓝拔掉，种上小甘蓝。对甜菜和萝卜也是这样。

看到朱丹拉比无意回答问题，使者对他说，“请给我个回信”。

“你什么都不需要。”

于是，使者返回到安东尼那儿。

“朱丹拉比给我回信了吗？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"没有。"

"他给你说什么了吗？"

"也没有。"

"那他做了什么？"

"他只是把我领到他的菜园里，然后他把那些大蔬菜拔掉，种上小蔬菜。"

"那我明白他的建议是什么了！"皇帝兴奋地说。

于是，他立刻遣散了他所有的官员和税收大臣，换成少量的有能力、诚实的人。不久，国库就得到了补充。

犹太人运用这个故事说明国王要补充国库时，应该去想办法，而不能以不利的条件去强迫百姓去多缴税。不去强迫别人做他们不愿意做的事情，这是犹太人的处世方法之一。在现实生活中犹太人更反对以不利条件去强迫别人。

对于以不利条件去强迫别人，犹太人又有一个这样的故事：

有一天，拉比在路上碰到两个正在争辩的男孩。

两个男孩面红耳赤地争论到底谁的个子高，吵来吵去，还是没有结果。后来，其中一个男孩强迫另一个男孩站在水缸里，而他自己站在缸沿上。他终于证实了自己较高。

拉比看到这一情形，悲伤地对自己的弟子说："是否世上的人都常这么做呢？为了证实别人劣于自己，就强迫别人下水缸；如果别人不愿意下去，他们就会自己爬到高处，以显示自己优于别人。"

在现实生活中，种种欺骗的事件屡见不鲜，但是，犹太人认为坏事掩不住别人的耳目，终有一天人们会发现事情的真相。即使有人能幸运地瞒过别人，但是做了坏事之后，自己的心里一定会觉得很不舒畅，而时时怀着恐惧之心。因此，以不利条件强迫他人的做法是不可取的。

因此，犹太人在和别人进行竞争时，总是站在同等公平的立场上，而不是以不利的条件去强迫别人。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



有过失就要承担责任

“以眼还眼”这条法则最早可见于犹太人的起源地——美索不达米亚的《汉谟拉比法典》。

但是实行“以眼还眼”，只会使血流成河，引起新的仇恨和敌意，旧恨新仇就这样没完没了地循环往复下去。所以犹太人吸收了以眼还眼的基本宗旨，达成了取代以眼还眼，赔付“与所受损害相当的赔偿金”的解决办法。

即“若使邻人的眼睛失明，或使其身体受伤，必须对其所受损害全额赔付”。这是犹太人进行补偿的基本规则。要是用钱赔偿不了，犯错者要么进监狱服刑，要么为对方提供劳力，反正终归是要通过某种途径抵罪。

3.创新+行动+时间=财富

让年轻人首先发言

犹太人两个人聚在一起对一个问题就会有三种意见，三个人在一起就有五种意见或七种意见。而且他们即使是正在发言表明自己的意见，头脑里仍在探寻着其他的可能性。这种思维模式，通用于全体犹太人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人能如此毫无顾忌地表述意见，是由于犹太社会构筑了由年轻人先发言的原则体系。这种体系的雏形可以追溯至古代犹太的最高法院时期，在最高法院对案件进行审理时一定要由最年轻的法官开始依次发言。

由最年轻的人开始大家被赋予依次发言的机会，这是充分考虑到了每个人的人格的做法。

我在美国留学时，被指名在教授的私人宴会上发言。当时我说："虽然老师您亲点让我最先发言，可我这样年轻，在众位长辈学者面前，实在不敢当。"我婉言谢绝了。老师听了我的这番话后对我说："这里是美国，不要受日本思维的限制。在美国 20 岁到 50 岁期间不以年龄对人进行区别。只有到了 65 岁以后才被当作长辈尊敬。除此以外要想获得相应的尊敬都是要凭实力的，要看这个人能力如何。不用客气，机会来临了就要勇于发表自己的意见，这是最重要的。来，说吧。"

因为年轻不成熟，所以就没有必要在前辈和长老面前瞻前顾后、过分拘谨。也正因为年轻，所以就能够提出新的想法和新的线索。要是阻止了这种做法，国家就不会进步，民族也就没有了出路。



年长者和长老最好是最后发言，但一定要对年轻人的发言进行公平地评判。要是年长者最后登场，并全面否定了年轻人们的发言，那么让年轻人先发言的做法也就没有什么实际意义了。这种风俗，促使犹太人能够积极地发表自己的意见。



普通犹太人和有才华的犹太人之间的区别，在于前者是想到哪说到哪，而后者不经过充分考虑从不开口发表意见。雄辩是银，沉默是金。因为犹太人认为只有在对各种想法进行了深思熟虑的基础上说出来的话才有分量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



任何人在时间面前都是平等的

任何人的一天都是二十四小时。有没有能力、能否发挥实力、能否构筑幸福生活、能否成功等这些问题与每个人如何利用时间有关。

在犹太历史上留下了不灭业绩的贤哲玛依莫尼岱斯的职业是医生。他作为埃及王萨拉丁的御医，上午在宫廷里当班，下午去贵族家出诊，傍晚回到家还要给上门求医的百姓们治病，夜间要研究医药，从深夜到天亮的2小时是他宝贵的睡眠时间。

可就是这点有限的休息时间，他有时还要用来研读犹太教律法和著书立说。他对亚里士多德的哲学观点也很了解。而且他总结了自己对《塔木德》、《圣经》、《犹太教神》、《医学》等的观点和心得，留下了一本洋洋洒洒数千页的超一流巨著。

这里并非提倡大家减少睡眠时间，而是希望大家考虑一下在同等的时间内应如何去思考问题、该如何去采取实际行动，该如何善用同等的时间。只有善用时间的人才有可能取得一定的成果。

4.君子，处世有方，取财有道

弘扬“慎独、自律”精神

犹太民族弘扬“慎独精神”，即可贵的自我反省、自我批评精神，他们总是去问自己做了什么，做对了什么，应该做什么，却很少要求

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

别人该怎样做。但这绝不意味着一切以自我为中心，他们绝不提倡“独善其身”式的“隐士”，而是教导人们要和普通大众生活在一起。

有个拉比，行为高洁，为人亲切而仁慈，对神虔诚，做事审慎，因此他理所当然地成为受人景仰爱戴的人。

过了80岁后的某一天，他的身体突然一下子开始变得虚弱了，并很快地衰老下去，他知道，自己的死期已经临近，便把所有的弟子叫到床边。弟子到齐了之后，拉比却开始哭了，弟子十分奇怪，便问道：

“老师，您为什么要哭呢？难道您有忘记读书的一天吗？有过因为疏忽而漏教学生的一天吗？有过没有行善的一天吗？您是这个国家中最受尊敬的人，最笃敬神的人也是您。照理说老师您没有任何哭的理由才是！”

拉比却说：“正是因为像你们说的这样，我才哭啊！我刚刚问了自己：你读书了？你向神祈祷了？你是否行善？你是否做了正当行为？对于这些问题，我都可以做肯定的回答；但当我问自己，你是否有参加一般人的生活时，我却只能回答：没有。所以我才哭了。”

这则犹太故事除希望人们凡事从我做起，时刻自我反省，慎独自律，同时也在劝说一些不在集体活动中露面的人，以使他们一起“参加一般人的生活”。从这里不难看出，这个“一般人的生活”不是指一般意义上的衣食住行，也不是指常人的其他感性生活，而是特指犹太民族的集体生活。

宽人律己的道德准则

希莱尔拉比出身贫寒，靠自己的天赋和勤奋，掌握了渊博的知识。希莱尔拉比当了犹太教首席拉比之后，一次来了一个非犹太人。他要希莱尔拉比在他能以一只脚站立的时间里，把所有的犹太学问





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



告诉他。可是，他的脚还未提起来，希莱尔拉比已把全部犹太学问浓缩为一句话告诉了他：

“不要向别人要求自己也不愿意做的事情。”

犹太人认为，人在社会生活，这意味着人与人之间为一种互助互谅的关系，这种关系本身又必定建立在互相理解的基础上，这种理解从理论上说不管有多少环节，多少障碍，但在经验上，只要我们大家都是人，就可以从自身的趋利避害的原始要求上，找到理解他人的前提。

互相理解，互相谦让的处世原则只是一个朴素的准则，在具体的环境中，还必须恰如其分地视实际情况来运用。《塔木德》上有个例子很好地说明了这一点：

一次，有位拉比邀请 6 个人开会商量一件事，可是到了第二天，却来了 7 个人，其中肯定有一个人是不请自来的。但拉比又不知道这个人究竟是哪一位。

于是，拉比只好对大家说：“如果有不请自来的人，请赶快回去吧！”

结果，7 个人中最有名望的人，那个大家都知道他一定会受到邀请的人却站了起来，走了出去。

7 个人中必定有一个人未受到邀请，但既然到了这里，再要自己承认资格不够，是一件令人难堪的事，尤其还当着这么多的面。所以那位有名望的拉比退让，可谓用心良苦。如此设身处地地为他人着想并采取相应行动，正体现了他的仁慈之心。

这则故事侧重于发掘犹太民族那种独具特色的考虑周详的智慧。除此之外，还含着一层承认他人人性的优先性，甚至克制自己的人性要求，以协调人际关系的涵义：一个人没有权利把自己不愿意要的东西强加于他人。

犹太人之所以把他们的足迹留在了世界的每一个角落，并创造出了令世界刮目相看的商业成就。在某种意义上，犹太人所持的尊重他人的道德观念——相互尊重，彼此宽容，正是支撑他们在激烈的竞争压力和强权夹缝中求得生存的艺术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5.给别人出路，就是给自己财路

得饶人处且饶人

犹太人在2000多年的受迫害的历史中所积累的“得饶人处且饶人”的精神，是处世的大智慧。犹太人认为宽容是人类最高尚的美德之一，而且是最基础的美德。富有宽容心的人，很少看到别人的缺点，他们更多的是注意别人的优点。宽恕是人们之间互赠的礼物，除了可以减轻对方的痛苦之外，事实上也是在升华自己，因为当我们宽恕别人的时候，我们也得到真正的快乐。犯错是常见的平凡，宽恕却是一种超凡。





在生活中，人都会有难堪的时候，做错事的时候，有求于人的时候，如果这时你处在有理的一方、得势的一方、管束人和裁决者一方，你会怎样做呢？尤其是他们的那些错误或什么事情牵涉到你的利益时，甚或他们与你有着深仇大恨时，你会怎样做呢？你很认真，很讲原则？你有些得意，刻薄刁难？还是给人家一个台阶，放人家过关，不难为对方，就是仇人也放他一马呢？不同的人可能有不同的做法。

一般来说，常人、层次低的人或心胸狭窄的人爱为难别人，他们不愿意帮助人，不为人粉饰或遮掩难堪，不宽容或原谅人。他们甚至会乘人之危，供己开心，或者鸡蛋里头挑骨头，抓住把柄不放。这种人的行为正是他们自己阴暗心理的下意识表露。至于和他们有着深

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



仇大恨，那更不可能走人息事、仇怨作罢了。

但是，这样心胸狭窄、低层次做人不好。因为在生活中，你也经常会处在难堪、有错、有求于人的位置上。比如你不巧弄脏了别人的衣裤，你违反了交通规则，你为讲义气与别人结了仇等。在这种情况下，你极需要他人的宽容、体谅、不苛责。将心比心，同情他人，宽容他人，不难为他人是一种美德。这种美德能够感化人，提升人们之间的互助亲善关系，让社会形成一种宽厚、达观的向善风气，小人就可能不会产生，阴暗的东西会少一些，自己有了不幸的时候，也更容易得到他人的帮助。在关键的时候，特殊的时候帮助了他人，他会终生记住你。反过来看，苛责人，难为人，不饶人，不仅没有上述好处，还会有一些负面因素。

1. 苛责人，难为人，不饶人，会立时激化矛盾，最后只有鱼死网破。俗话说：狗急跳墙。其实人急了，也会跳墙，跳墙就是拼命。人家跟你拼命，你就犯不着了，也太不划算。

2. 苛责人，难为人，不饶人，到这种地步人就会十分记恨，长久记恨。这就是挖别人祖坟般的仇怨。为什么要如此这般让人记恨呢？而对方若是一有机会反扑，他的报复会更加激烈的，百倍千倍地增加仇恨。

3. 在外人眼里，一个这样做的人，也不会给人留下好印象。显得自己心胸促狭，小人见识，让人知道了你的为人。这样有时候甚至会犯众。想一想，有什么必要非如此这般呢？做人，活着，大家都不容易。能不认真的时候，能不苛责的时候，多给人台阶下，多放人过关，这应成为一种生活准则。

面对敌人，付出你的爱

为什么神在开始的时候，不一下子就造出许多人，却只造出一个人来，让全人类自一个人而繁衍成许多人呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拉比们对这个问题所提出来的答案是："这是神为了告诉我们，谁夺取了一个人的生命，就等于杀害全人类。"相对的，如果谁能救一个人的生命，那么他就等于拯救了全世界人的生命；同样的，爱上一个人时，也就等于爱上整个世界的人。

因为人类都是一个祖先繁衍下来的，所以同源同根。因此犹太人认为人要去爱整个人类。

《塔木德》中的解释是：

"神在开始时，为什么仅仅创造一个人呢？这是为了防止任何人说他自己的血统优于别人的血统。因为如果当初只造出一个人，那么溯源而上，每个人都会发觉大家都是来自同一个祖先，所以，也就不会有这一个民族比那一个民族更优越的说法了，因为实际上，大家都是从同一个亚当繁衍下来的。"

其中，亚当的头，是出自乐园的泥土；他的身体，是来自巴比伦的泥土；至于他的双腿，则是网罗了全世界的泥土所造成的。

"亚当"这两个字，在犹太人心中，就是一件事实，那就是人的存在是世界性的，即四海之内皆兄弟。



因为有这样一个大人类的观念，犹太人才能够以平常的心对待其他人，甚至用爱心去帮助他们。



为此，犹太人有句名言说："谁是最强大的人？是化敌为友的人。"

犹太人认为，谅解和接受曾经伤害过你的人，才是最好的待人之道，这样就能得到希望中的回报。为此犹太拉比高度赞美那些"受到侮辱却不侮辱别人，听到诽谤却不反击"的人。犹太人有一则约瑟夫接纳他的哥哥的故事。

约瑟夫是雅各的第十一子，遭兄长忌妒，在年少时他被卖往埃及为奴，后来做了宰相。

有一年因为饥荒，他的哥哥们到埃及来寻求食物，约瑟夫见到了兄长。

当约瑟夫发现自己的哥哥们时，在众多仆人面前终于控制不住

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



自己，他大声叫起来："所有的人都走吧！"

众仆人都离开了，这时约瑟夫对哥哥们说："我是约瑟夫，我的父亲还好吗？"

他的哥哥们无法回答，一个个都目瞪口呆了。

接着，约瑟夫又对哥哥们说："走近些。"

当他们走近，他说："我是你们的兄弟约瑟夫，你们曾经把我卖到埃及。"

兄长们还是不敢相信。但是，当他们明白一切都是真的时，他们看着眼前的弟弟如此威风，如此荣耀，更是吓得说不出话来了。

但是，这时他们听到约瑟夫说：

"现在，你们不要因为把我卖到这里而感到难过，或谴责自己，那是上帝为了救我的命把我早些送来的。老家发生饥荒已经两年了，接下来还有 5 年时间所有的土地将颗粒无收。上帝把我早些送来，是为了让你们继续存活，以特殊的方式搭救你们的性命。所以是上帝而不是你们把我送到这儿来的，他使我成为了法老的父亲，所有财产的主人，整个埃及的统治者。"

在约瑟夫的话中，他把自己少年时的苦难看成是上帝救自己的命的行为，其实是一种宽以待人、化敌为友的处世为人之道。

对整个人类充满爱心而去真诚爱护每一个人，这就是千百年来犹太人杰出的处世智慧。

千百年来，犹太人能够从硬币的另一面看待福祸的关系，一切的错是明天的好，一切的好是因为曾经的错。所以犹太人对待敌人能用爱心去宽恕，对待朋友能用真诚去回报。

这是犹太民族的伟大和高尚之处。

不歧视穷人

在一些犹太人居住区里，每一个镇上或村子里，都会有一个或几个乞丐，他们被称为"修诺雷尔"。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

犹太人并不歧视这些乞丐，照犹太人的习惯，乞丐也是一种正当职业，是获得了神的允许的，他们是人们施舍的对象。

犹太人对于贫穷的人，不歧视，不会瞧不起他们。

在犹太民族中，一些“修诺雷尔”是非常喜欢读书的，其中还有不少人通晓《塔木德》。犹太民族中流传着这样两句话：“不要看不起穷人，因为有很多穷人是非常有学问的。”“不要轻视穷人，他们的衬衫里面埋藏着智慧的珍珠。”

犹太人素有尊学、重学的传统，对于贫穷犹太人的智慧他们也同样表现出尊重。

犹太人有一个这样的民间故事，教导人们不要看不起穷人。

一个虔诚的人继承了一笔财富。在安息日前夜，他就开始为安息日日落前的食物做准备。

有一次，由于急着办事，他在安息日前必须暂时离开家一段时间。在回家的路上，一个穷人向他乞讨买安息日所需食物的钱。

这位虔诚的人生气地斥责穷人：“你怎么能一直等到最后一刻才买你的安息日食物呢？没有人会像你这样的。你肯定是企图骗我给你钱！”



他回到家后，给妻子讲了遇到穷人的事。

“我得告诉你是你错了，你从未体味到贫穷的滋味，对什么是贫穷没有概念。我在穷人家长大，我经常回忆过去，那时天几乎全黑了，安息日快来了，而我的父亲仍然为家人四处寻找哪怕一点点的面包。你对那个穷人有罪！”

虔诚的人听到这一席话，赶紧赶路到街上寻找那个乞丐。乞丐仍然在寻找安息日食物。于是，这位富人给了穷人安息日所需的面包、鱼、肉，并请他宽恕自己。

在犹太社会里，尽管穷人和富人的差距有时是十分巨大的。但是，一直以来，犹太人是尊重穷人的，他们认为富人并不一定快乐，穷人也并不一定是必然绝望。但是，一个靠别人施舍为生的穷人也应该有施善行为。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



这就是犹太人对于穷人的态度。

不嫌贫爱富，并且把尊重穷人，对穷人进行施舍作为自己的义务，这是犹太人团结友爱的处世智慧之一。

6.幽默可以化干戈为“钱帛”

幽默是一种力量

犹太人把幽默当做一种重要的精神食粮。在希伯来语中，智慧被称为“赫夫玛”，幽默也被称为“赫夫玛”，而幽默正好成为了犹太民族苦中作乐的生存和处世智慧。

在犹太人眼中，幽默是只有强者才能拥有的特权。因此他们很重视幽默。因为幽默是人所具备的力量中最强大者。

犹太人常说：“笑是百药中最佳的良药之一。”

因为“笑”能在痛苦时安慰他们的心，能使快乐的犹太人更加充满活力，可是，犹太人认为笑所隐藏的力量绝不仅此；只要更重视笑，它就会成为人类所有与生俱来的能力中，最强而有力的一种武器。犹太人认为幽默就是要使人笑起来。

尽管犹太人有着苦难的历史经历，但他们对生活一直充满坚定的信念，否则他们的民族就不可能经受住那么多折磨而幸存下来。事实上正是苦难造就了犹太人不可动摇的乐观精神。

欢乐和笑声是犹太人生活中必备的良药，这使他们总能保持一种乐观的生活态度。对犹太人来说，生活的压力太大了，他们无法用泪水和无休止的呻吟来化解它。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，犹太人的笑声不是一般的无聊取乐，也不仅仅是消遣，而是对严酷生活的一种顽强而具有反抗性的回答。因而在犹太人的幽默里存在一种独特的智慧，它不仅仅是一种对生活的尖锐批评，还是一种能帮助他们缓解痛苦，有效地调节、娱乐身心的好办法。

这令人愉悦的幽默，有人把它叫做"犹太风趣"。

很多犹太传说和民间故事包含着深深的悲剧幽默情调。就像许多犹太民歌一样，它们的旋律中总是回荡着挥之不去的忧伤。但这种忧伤却没堕落为绝望或是自怜自叹。他们总是在净化之中保持着尊严，在坚定的信念中使痛苦也变得高贵，即使是在失败中他们也因为拥有正义而获得道义上的胜利。

犹太人性格中的"幽默"，是与他们的乐观精神以及向逆境挑战的勇气联系在一起的。

犹太人认为，幽默是人们所能拥有的最强大的力量。它能使人放松心情。

因此，每逢尴尬的场面，犹太人总喜欢借助笑话、幽默来使气氛、场面活跃起来。

尽管并不是所有的幽默都是成功的，有些幽默反而会使局面更加难堪。但是，犹太人也并不觉得这有什么不好，他们看重的是个人的心态，而不计较效果，因此，犹太人说："只要是幽默就能使人放松心情，而唯有贤者才能在任何情况下，都永远保持着宽松的心情。"

犹太人认为只有那些强人，那些不屈不挠的人，才能在危机之中，瞬间离开自己所处的境地一步，站在客观的立场上，来观察自己、幽默自己。在犹太人眼里，幽默既代表了强人的韧性，也代表了强人的胆量。





这样求助最有效

在犹太人看来，完成自己所能的是人，完成自己所希望的是神。但无论是要完成自己所能的，还是完成自己所希望的，都有求助于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人时，若想有求必应，必须谦虚，善待别人。

犹太人有一个这样的故事教导人们如何向人求助：

有个富翁生了 10 个儿子。他保证自己去世的时候会给他们每人 11 第纳尔。可是随着时光流逝，他失去了一些钱，只剩下 149 第纳尔。所以他给了前面 9 个儿子每人 11 个第纳尔，对最小的儿子说：

"我只剩下 50 第纳尔了，还必须拿出 40 个第纳尔做丧葬费。我只能给你 10 第纳尔。不过，我有 10 个朋友，准备都给你，他们比 100 个第纳尔好多了。"

他把最小的儿子告诉给朋友们，然后很快死去。

埋葬父亲后，那 9 个儿子各自谋生，最小的儿子也慢慢地花着父亲留给他的 10 第纳尔。当他剩下最后一个第纳尔的时候，他决定向父亲的 10 个朋友请求帮助，于是他先邀请他们美餐一顿。

他们一起吃喝，纷纷说："在这么多兄弟中他是唯一还记得我们的人。让我们对他仁慈一些，报答他对我们的好意。"

于是，他们每个人给了富翁的小儿子一头怀了牛犊的母牛和一些钱。母牛产下小牛，富翁的小儿子卖了小牛，开始用换回来的钱做生意，不久他便成了大富翁。

人不可能事事都能办到，求助别人理所当然。但是，傲慢地强迫别人是办不成事的；只有谦虚地求助别人，事情才可以办得完美。正如犹太拉比所说："求别人时，必须要像女人一样温柔。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

7.虚伪的危险在于金钱的背叛

做人要机敏

犹太人认为，人的一生离不开客观环境，也离不开自己的主观条件。改变整个客观环境，是社会的事，个人或企业是无能为力的，只能积极适应客观环境；而主观条件，可以根据人的能动性改变，因此，做人要机敏。很多人的失败之处，在于缺乏机敏这一成功的必备因素。机敏是良好的性情、敏锐的洞察力以及在紧急时刻快速反应能力的综合产物。机敏从来都不是咄咄逼人的，而是像柔和的春风一样消除人们的狐疑，并抚慰着人们的心灵。它善解人意并因而受到人们的欢迎。它是一种迂回的策略，但其中没有任何虚伪的成分和欺骗的成分，它也是出于对他人的考虑而不是出于个人的私心。它从来都不是敌意的、对立的，从来都不会触犯别人的忌讳或揭开他人的伤疤，从来不会令他烦躁不安或火冒三丈。

一位知名作家认为下面的做法和品质，将有助于我们达到机敏的境界：

1. 待人友好、生活乐观、为人真诚。
2. 尽量地不用那些有可能冒犯他人的语言。
3. 对人类的天性，包括恐惧、缺陷、期望和爱好要有深刻的了解。
4. 把自己摆到别人的位置，设身处地地从他人的角度来看待问题。
5. 明智地认识到什么是特定条件下的通常做法，并坦荡地接





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



受现实。

6. 意识到人类的意见有千万种，而你自身的意见只不过是其中的一种。

7. 迅速地察觉出什么是有利于事物的努力，并愿意做出必要的妥协和让步。

8. 拥有发自内心深处的真正的友善，即使是你的仇敌也能够感觉到你内在的良好意愿。

做人不要虚伪

如果某个人经常装腔作势，当面一套，背后一套，对人两面三刀，明明心里讨厌脸上却堆满笑容，本来并不欢迎却一副热情好客的样子，本来彼此并不熟悉却拍拍打打像长久的老朋友。这种人肯定会被人指着脊梁骨骂道："这家伙真虚伪！"社会似乎有一条不成文的规律：人类文明程度越高，人类的虚伪言行就越多，其掩饰真实意图和面目的技巧也越高超。

虚伪是一种与智慧和主动性相联系的性格，往往不易为别人所察觉，另外虚伪也具有预见性和预谋性的特点。有人认为虚伪性格是"在理智清醒的情况下应主观需要而产生的"，更多时候是为达到自己的潜在目的而设下的圈套，通过一些经过精心策划和掩饰之后表现在一个人的语言和行为上。

古希腊哲学家苏格拉底曾经大肆抨击人类装腔作势，用假的优点来弥补缺点，用虚伪的自尊来掩饰卑劣。他对于那些穿了漂亮衣服在穷人面前炫耀的学生嗤之以鼻，对其行为的荒谬和内心的虚伪大加叱责。

弗兰西斯·培根也曾探讨过人类的虚伪，他说："有些人是很虚伪的，他们常常心里有话而不肯明言，并且在他们心里明白所说的事自己并不甚明白的时候，他们却要装模作样，要让人家以为他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知道许多不能明说的事情。”

犹太人认为，虚伪这种性格，比自吹自擂、虚荣之类更加卑劣，自吹自擂之类的缺点是自私自利的一种表现，而虚伪是一种卑劣的言行。虚伪者以为自己的这种言行是一种很高明的美德，运用于对方身上，而又不知不觉，因而自鸣得意，更加肆意地以虚伪态度待人。

虚伪之人口蜜腹剑、笑里藏刀、绵里藏针，当面说好话，背后下毒手，对刚强者捧杀，对柔弱者棒杀。

虚伪之人溜须拍马，讨好有用之人，落井下石无用之人。阴阳不一，没人知道他心里真正在想什么。

虚伪之人尽显变色龙之本色，最大特点就是假惺惺，无利不动。求人时大献殷勤，大抛媚眼，大说好话。一旦他达到目的，虚伪之人立刻变心，不冷不热，流于应付。

虚伪，是一种恶习，可以凭此逃避一切义务和责任，推托一切合作和事业，这种心理特征，于社会与人群，毫无好处。

犹太人认为导致虚伪的原因包括哪些呢？

一、利益

所有的虚伪都建立在“有利可图”的基础上。倘若虚伪不能给人带来好处，谁也不会去费心钻研“虚伪的诀窍”。

“有利可图”可以从两方面表现出来：一方面可以在对手面前掩盖住自己的真实面目及所有弱点；另一方面可在微笑的气氛中悄悄地为别人掘好陷阱或预备好鱼饵。若两个意图都能达到，让别人吃了亏上了当还没什么话说，真是一个微笑的“杀手”。

二、社会的现实需求

任何事物的发展都是一分为二的。人们在同自然界以及人自己的斗争的漫长发展中，从正面学会了应变与智慧，同时也从反面学会了狡猾与虚伪。

在生存过程中，面对自然界的动物，人在捕获它们的时候，要开





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



动脑筋，运用各种欺诈的手段。久而久之，人们把这种对非人类的手段渐渐用来对付人，这便是人的虚伪。

随着人类社会的发展和科学技术的进步，人们应付世界的作伪技巧也就愈高明。今天的考场之中，人们用计算机之类的工具来作弊，人们用照相机照出来的胶片作伪证、诬陷；而今天的电脑时代，网上的名字都个个是虚伪的假名，人人都躲在网络后面发言……

人的虚伪确实很难改变，犹太人认为要成为一个成功的人、一个具有良好人际关系的人就应克服这种缺陷。

一、尽量设身处地为别人想想

你对别人虚伪，别人心里肯定不痛快，就像人对你态度恶劣一样，你自己也愤愤不平。去掉虚伪，从我做起，你以诚待人，他人肯定会以诚对你，这本身就是一个互动的关系。

二、取掉假面具

人戴着虚伪的假面具，其实也是非常痛苦的，有的时候也颇无奈，因为他在人际交往中老得提高警惕，精神高度紧张，一刻也无法放松，久而久之，自然变成一副虚伪面孔，没有丝毫快乐、幸福而言。

三、少一些自私自利

人之虚伪，跟人的“有利可图”有很大关系。所以在人际交往中，尽量少一些自私，多一些无私，这样你就可以在一定程度上减少虚伪。

四、少接触那些虚伪的环境

通常情况下，凡是名利场，虚伪的概率就要大得多，一个人除非迫不得已，则应尽量减少去官场、社交场、舞场之类的地方，因为这些地方正属于那些缺少虚伪就无法立足的地方。少去这些场合，便少一份虚伪的性格。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



跟犹太人学赚钱



第6章 跟犹太人学赚钱的生活智慧

赚钱是生活的一部分，赚钱是为了更好地生活。我们应该学会让金钱来为生活服务，而不是成为赚钱的机器。赚钱是一个艰苦的过程，需要巨大的付出。在通往成功的道路上，你也许用每晚与家人的聚餐时间去陪客户，用过量的饮酒来博得他人的好感，用周末在办公室里加班加点。终于有一天，你加入了人们所羡慕的成功人士的队伍，你会突然发现你失去了很多最值得珍惜的东西，而且是无法用金钱来赎回的。赚钱与生活这对矛盾其实完全可以调和！我们应该像犹太人一样学会在经商时劳逸结合，使工作与生活两不误，真正体会到人生的真谛，赚钱的意义。

Learn to make money from Jews

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



1.知识改变命运，知识创造财富

知识能拯救一个民族

在世界任何地方，犹太人凭借着自己拥有的“可以随身带走”的知识，跻身于知识要求高、流动性强的各种行业，特别是金融、商业、教育、科技、律师、娱乐、传媒等行业。在华尔街的精英中近一半有犹太血统，律师中30%是犹太人；科技人员中一半以上是犹太人，特别是在IT行业；在传媒领域犹太人也非常出色，犹太人执掌着《纽约时报》、《华盛顿时报》、《新闻周刊》、《华尔街日报》以及美国三大电视网ABC、CBS、NBC的帅印，时代华纳公司、米高梅公司、福克斯公司、派克公司也都是犹太人开拓的。在美国前400名巨富中，犹太人占了近三成。这些数字的列举可能显得枯燥，但我们不得不感叹犹太民族智慧的力量。知识在这个古老民族中竟然能焕发出如此巨大的力量，是知识拯救且复兴了这个古老而又年轻的民族。

“知识就是力量”，犹太人对此深信不疑，他们认为，没有知识就不可能真正成为商人，既然不是真正的商人，就没和你做生意的必要。他们对于没文化的商人最瞧上不眼，犹太商人大多都学识渊博、头脑灵敏。请相信，知识是致富的最有力的力量！一般说来，犹太人希望自己胸中有墨，从而引来黄金万两。

犹太人对学校的正规教育和自教自学并重。众所周知，学校是获取基础知识的场所，很多专业知识及实际操作技术，只有在实践

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或专业学习基础上才可以得到增长。此外，由于因人而异的情况和条件，才发现他们接受到正规教育的情况也不尽相同。因此，犹太人对自己独立获取知识的技能非常在意，从中指导自己的工作实践。

在犹太人眼里，知识和金钱是成正比的，只有丰富的阅历和广博的业务知识，在生意场上才能少走弯路少犯错误，这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。一个仅能从一个角度去观察事物的人，不但不配做商人，也不能算是一个完整的人。而犹太人做生意，也乐意与学识渊博的人达成交易。

一个做钻石生意的犹太商人曾问他的合作伙伴："你知道大西洋底部有哪些鱼类吗？"

听者乍一听这个问题，可能都会感到莫名其妙。因为做钻石生意和大西洋底部的鱼类毫无关系，怎么问这样一个驴唇不对马嘴的问题呢？

但犹太人有自己的想法：一个钻石商人需要的是一个精明的头脑，对方连大西洋有哪些鱼类都了如指掌，那么对钻石业务的分析肯定也是全面、周到的，和这样的商人合作肯定能赚钱。你看，这就是犹太商人们奇怪的逻辑。



知识是财富的邻居

在犹太人的商业法则中，重要的是要学会思考。所谓"思考"不单是指对知识的理解、咀嚼，更是指对环境，对变化的一种反应。我们每天都在经历着变化，也在耳闻目睹种种变动，可是，又有几人可以洞悉到变化的规律，预见到变化的趋势呢？应该说，学会思考是智慧的最高境界，它必须在知识被理解、掌握而融会贯通、举一反三的基础上才可能达到，并且还必须辅以敏锐的直觉能力、开阔的视野和胸怀。

连锁店先驱犹太人卢宾就是一个善于观察的人。他最早在淘金

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



热衷做一些贱卖生意，以满足那些淘金者的生活需要，后来他的生意越做越大。但是，经过八年的经商实践，并深入市场调查研究，他发现：商店不标价，靠买卖双方讨价还价的交易方法既不利于自己业务的发展，也消除不了顾客对商店的诸多不信任和猜忌；而且，由于价格不一且变化莫测，没有一个参照的标准。针对这些情况，卢宾反复思考终于研究出一种经营方式，叫“单一价格店”，即对每一种商品明码标价并按此价格销售。这样，顾客一目了然，也一扫当时的商业欺诈行为，既增加了交易的效率，也赢得了顾客的信任。于是，卢宾的单一价格生意非常火暴。随着顾客的增多，他又发现，大量的顾客光顾造成了购物空间的拥挤，使得交易速度难以提高，而且也浪费了顾客宝贵的时间，另一方面，一个商店总有一个辐射范围，让太远的顾客前来显然不太可能。于是，他又发展了“连锁经营”的方式，也就是多个店同货同价，且店面设计、布局、装潢也相同。这样，就等于将一家店开到了更多、更广的地方，当然生意也就越做越大。

从卢宾的例子我们可以看出，他的创新是对已有的销售模式、营销模式的一种拓展、一种突破，同时也是深谙销售和顾客消费心理知识的结果。卢宾为什么能创新？因为他善于观察、发现问题，进而能针对问题运用知识提供解决方案。

犹太商经认为：人的智慧有死的智慧和活的智慧。只有通过实践产生了效益的智慧才是真正的智慧，这样的智慧才是重要的。不过，如果这样的话，金钱又成了智慧的尺度，金钱又变得比智慧更为重要了。其实，两者并不矛盾，活的钱，也就是能不断生利的钱，比死的不能生钱的智慧重要；但与钱相比，即单纯的财富——不能生钱的钱又没有活的智慧即能够生钱的智慧重要。那么，活的智慧与活的钱相比哪个更重要呢？答案只有一个：只有化入金钱之中的智慧，才是活的智慧；只有化入了智慧之后的钱，才是活的钱；活的智慧和活的钱难以分离，因为它们都是一个道理：它们同样都是智慧与钱的完美结合。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知识是夺不走的财富

犹太人热爱知识，是因为在他们的眼里，知识是唯一的永远也夺不走的财富。在这个世界上，什么都是不重要的，世俗的权威不重要，财富和金钱不重要，只有知识才是最重要的。权威没有了人们的拥戴和支持就不能形成，财富和金钱也会随着时间发生变化，而知识是你生存和发展的可靠的保证。犹太人在历史上不断地遭人驱逐，被迫四处流浪，他们的财富可以被任意地剥夺，然而只要他们拥有了知识，他们依然可以凭借自己良好的教育、杰出的智慧、经商的经验，很快这是能赚钱的根本保证，也是商人的基本素质。

不可否认，犹太人靠其高素质的文化，在择业和创收方面就胜人一筹，且不说其在经商中巧用谋略的巨大收入了。以美国为例，据统计，一个高中毕业生一辈子靠打工收入，比一个同样工种的初中毕业生多挣 10 万美元；一个大学毕业生又要比一个高中毕业生一辈子多挣 20 万美元。在美国的二百多万犹太人中，高中毕业占 64%，大学毕业占 32%。而在美国总人口中，高中毕业只占 35%，大学毕业占 17%。这种文化水平的群体差异，使在美国的犹太人的收入就比美国全国平均收入高得多。据统计，1974 年美国犹太人家庭平均收入为 13340 美元，而美国的平均家庭收入只有 9953 美元，犹太人家庭高出了 34%。

犹太人把知识视为财富，认为“知识不可以被抢夺且可以随身带走，知识就是力量”，所以他们十分重视教育。犹太人有个说法，犹太人，首要义务就是教育子女。他们教育子女，目的在于让后代能在竞争的社会中求得生存和发展，壮大自己和民族力量。犹太人对教育问题的认识已跳出了宗教和神学范畴，认为现代社会经济生活处于越来越迅速的发展变化之中，科学知识日新月异，如果跟不上时





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



代发展的步伐，在激烈的竞争中必然遭到被淘汰的命运，经商做买卖、从事科学技术事业无不如此。

统计结果表明：最近十多年来的工业新技术，有30%已与时代要求不相适应了电子产品的寿命周期也越来越短。当今世界的经济和科技的发展趋向全球化，知识型经济成为争夺相对经济优势的主要手段。在这样多变的世界里，任何故步自封、因循守旧、缺乏远见和不求上进的人，命运中将注定失败。犹太人深明大义，不但自己学习努力、自觉接受新的知识，对后代的培养更为倾心，为如何培养他们成为文化素质较高的人才不遗余力。的确，犹太人的观念是正确的，他们把知识看做致富的力量，因此世界上的犹太商人成为第一流的商人。

2.用自己的智慧去赚别人的钱

拥有知识是在生意场上能赚钱的根本保证

《塔木德》说："深井中的水是抽不完的，浅井却一抽见底。"

正因为用丰富的知识武装了经商的头脑，犹太人的经商才总是处于不败之地。在他们的眼里，知识和金钱是成正比的。只有掌握了知识，特别是掌握了大量业务知识，在经商中才不会走弯路，才会先于别人到达目的地，也才能更快地赚更多的钱。

犹太商人认为：一个商人拥有各方面的丰富知识，是商人的基本素质，是在生意场上能赚钱的根本保证。因为拥有丰富的学识，视

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

野就变得十分广阔，而有一个广阔的视野对商人们形成正确判断，作用实在太大了。在犹太人看来，一个仅能从一个角度观察事物的人，不但不配作商人，也不能算个完整的人。学识渊博是犹太人对商人的要求，他们不但要求自己要不断地学习，学习，再学习，而且也要求别人要多学习。他们绝不和那些见闻狭隘、学识浅陋、品行粗俗的人来往。与这些人来往，可能会给自己带来一些眼前的利益，但将使自己在犹太商人群体中的信誉大受影响，所谓“物以类聚，人以群分”，这样会有损别人对自己的评价。相反，多结交学识渊博的朋友，不但可以相互得益，而且可以提高自己的信誉，有利于自己事业的发展。犹太商人之所以学识渊博，而且追求学识渊博的商人素质，这与他们几千年辉煌的商业智慧和丰富的商业实践关系密切，也与他们提倡学习，尊重知识，鼓励学习精神的民族传统一脉相承。

世界上各个民族的人都很聪明，但是犹太人是非常能够运用智慧的，因为他们知道怎样把头脑中的智慧变成他们手中的金钱，这就是犹太人的过人之处。他们对知识的崇拜和敬爱之情达到了疯狂的程度，因为这些知识不仅仅显示他们的博学，最关键的是这些知识教会了他们怎样赚钱。可以想象，如果这些知识没有给他们带来现实的收益，他们是绝不会去学习的。犹太人说：“手艺者比宗教家更值得尊敬。”因为宗教家虽然有知识，但是他的知识没有运用出来，这样的知识等于没有知识。而手艺者虽然知识不多，但是他们把自己仅有的一点知识也贡献出来了，这样他的智慧虽然少，但却是有用的，所以更值得尊敬。

所以，他们认为如果知识不应用到实践中去，知识没有转化为金钱，也是没有价值的。

犹太人对待那些整天只知道学习的人的看法是：“有些人过度钻研学问，以致无暇了解真相。”他们甚至这样看待死读书的人：“学者中也有类似驴马之人，他们只会搬运书本。学者中有人被喻为载运昂贵丝绸的骆驼，但骆驼与昂贵的丝绸是毫不相干的。”如果这样说来，他们只是书籍的搬运工而已，根本算不得是有知识的人，真正有知识的人就应该把自己所学的知识和实践联系起来，在实际的生





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



活中，创造出它所能创造的价值。

当然，对于知识和财富犹太人也有着自己的看法，他们认为，一个有知识的人，也拥有了智慧，但却只会靠为富人效力，以求获得一点微薄的酬劳，试问这智慧的价值有多大呢，这样只是把自己的智慧无端地浪费而已，还能称得上智慧吗？因此，学者、哲学家的智慧即便可以称得上智慧，却不是真正的智慧。因为它同金钱无缘，而金钱正是智慧价值的反映。让富有的人在有智慧的人面前施展他们的淫威，显露他们的狂态，这算是有智慧的人吗？真正有智慧的人是会通过自己的智慧取得与他的智慧相应的财富的，匍匐在金钱脚下的智慧根本算不得是智慧。相反，富人没有学者的智慧，但他却能驾驭金钱，拥有聚敛金钱的智慧，又通过金钱驾驭智慧，他的智慧才是真正的智慧。

用自己的智慧取得成功

《塔木德》指出：有了愿望，当你清楚地看到它时，就要运用你的智慧，牢牢地将一些良机抓住，这样你就能获得成功了。

犹太商人认为：我们每个人随身都带着一个看不见的法宝，这个法宝就是人的智慧，当你把你的智慧运用到想要做的事情上时，就会收到意想不到的效果。那些成功的商人们以他们的经历告诉我们：人们有时是贫穷的，但这并不是因为上帝，而是因为他们从来没有产生过致富的愿望。如果有了愿望，当你清楚地看见它时，就要运用你的智慧，努力去争取。

福勒是美国贫穷的犹太人的儿子。5 岁时他就开始劳动，在 9 岁之前，他就以赶骡子为生。像他们这样的家庭，劳动和贫困并没有什么可抱怨的，这些家庭还认为贫穷是命里注定的，并没有强烈改善处境的要求。幸运的是，少年的福勒有一位不一般的母亲。他母亲不满足这种仅够糊口的生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她时常同儿子谈论她的梦想："儿子，我们不应该贫穷。我不情愿听到你说我们贫穷是由于上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你们的爸爸从来没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。"

没有人产生过致富的愿望？福勒决定改变整个人生。他把他所需要的东西放在心中，把不需要的东西抛到九霄云外。致富的愿望像火花一样迸射出来。最后他决定把经营肥皂作为发财的一条捷径。于是他挨家挨户出售肥皂达 12 年之久。后来他得知供应商决定将公司拍卖，售价 15 万美元。而他经营肥皂销售 12 年中有 2.5 万美元存款。他觉得这是个机会，就与供应商达成协议：先交 2.5 万美元保证金，在 10 天之内把余额付清。如果到时无法筹齐余下的款项，他就将失去预付的保证金。

在经营生涯中，他赢得了许多商人的敬重。他找他们帮忙。他从私交不错的朋友那里借了一些，又从信贷公司和投资集团那里得到援助。到了第 10 天的前夜，他筹集了 11.5 万美元，还差 1 万美元。这 1 万美元相当关键，将决定他的命运。

当时他已用尽所知道的一切贷款来源。暗夜里，他跪下来祷告："我乞求上帝领我去见一个能及时借给我 1 万美元的人。"他还自言自语：我要驱车走遍整条大街，直到我在某栋商业大楼里看到第一道灯光。深夜 11 点，他真的沿芝加哥大街驱车而去。过了几个街区后，他看到了希望中的一家承包商事务所的灯光。他走了进去，写字台旁是一个因工作而疲劳不堪的人。福勒感到自己应该勇敢一些。

"你想赚 1000 美元吗？"福勒开门见山。

这句话把承包商吓了一跳，"是啊，当然想的。"

"请给我开一张 1 万美元的支票，当我还清这笔欠账时，将加付 1000 美元利息。"接着他把借钱给他的人的名单给这位承包商看，并详细地解释了这次商业冒险的情况。就在那天夜里，福勒口袋里带着 1 万美元的支票离开了这个事务所。后来，福勒越做越大，不仅在那个肥皂公司，而且在其他 4 个化妆品公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都成功获取了控股权。



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



3.金钱是智慧的奴仆

智慧要比金钱重要

你问犹太人人最重要的是什么？答案一定是智慧。

犹太母亲，每每会问孩子一个谜题：

“假如有一天，你的房子被烧毁，财产被抢光，你将会带着什么东西逃跑呢？”

这个问题满含着犹太人悲惨的血泪史。

大多数孩子回答的是“钱”或者“钻石”。

母亲进一步问：

“有一种没有形状，没有颜色，没有气味的东西，你知道是什么吗？”

孩子们回答不出来，母亲就说：

“孩子，你们带走的东西，不是钱，也不是钻石，而是智慧。因为智慧是任何人抢不走的。只要你还活着，智慧就永远跟随你，无论逃到什么地方都不会失去它。”

“一个人在旅途中，如果发觉一本故乡人未曾见过的书，他一定会买下这本书，带回家与故乡人共享。”

“生活困苦之余，不得不变卖物品以度日，你应该先卖金子、宝石、房子和土地，到最后一刻，仍然不可以出售任何书本。”

“即使是敌人，当他向你借书的时候，你也要借给他，否则，你将成为智慧的敌人。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“把书本当作你的朋友，把书架当作你的庭园!你应该为书本的美而喜悦，采其果实，摘其花朵。”

公元 1736 年，拉脱维亚的犹太区域订了一项法律，规定当有人来借书时，不把书借给他的人，都要课以罚金。另外，犹太家庭有一个代代相传的传统，书橱必须放在床头，不可放在床尾。对书本的不敬是绝不允许的。

在犹太社会中，每个人都认为学者远比国王伟大，学者才是人们尊敬的中心。可见犹太人多么注重知识。其他民族都把王侯、贵族、军人或商人的地位放在学者之上。

犹太人如此注重知识，但他们更看重智慧。所以，他们又把仅有知识而没有智慧的人比喻为“背着很多书本的驴子”，这种驴子很难派上大用场。

知识必须用在好的方面，否则有害于人。

知识是为了磨炼智慧而存在的。吃书而食古不化，等于把书放在橱中没有翻看。徒然浪费而已。

有许多极具智慧的人，却并没有读太多的书，没有积攒太多的知识，但他们照样受人尊敬。

当一个年轻的学生逐渐积累知识，发挥知性，培养洞察力，并且开始了解到一个人必须谦虚时，他就可以被称为“赫黑姆”(能使用智慧的人)。学识和谦虚同样重要。一个人如果认为自己是幸福的，那他一定就是幸福的，但一个人如果认为自己是聪明的，那么他一定是个愚蠢的人。因为葡萄长得愈丰硕，就愈会低下头来。同样，愈有智慧的人，便会愈谦虚。大多数人认为他很有智慧时，便被称为“赫黑姆”(精通犹太法律的人)。这种人不必缴税。大家认为他已付出许多心力，对社会有了莫大的贡献。

“赫黑姆”和有钱的人谁伟大？当然是赫黑姆了，因为赫黑姆知道金钱的可贵，但有钱人却不知道赫黑姆的智慧远胜于金钱。




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



为自己找个老师

虽说历代犹太教的教师都被尊称为“拉比”，但他们从来不以“教师”为专门职业，只是一种荣誉，生活是要靠从事实业来维持的。希勒尔在耶路撒冷卖木柴，其他教师从事的实业因人而异，有的是地主、有的是丝绸商、有的是写经师、也有香料商，他们从事着各种各样的职业。

耶稣是木匠，传教士保罗曾是帐篷工匠，也反映了这一传统。《塔木德》阐明：比起那些整日埋头研究《圣经》，生活需要他人接济的人，自谋职业自食其力的人更伟大。

但是，拉比们也警告说过分沉溺于商业活动也是不好的。一旦沉迷于经商就很容易为了保住既得利益而疲于奔命，不知不觉地不断进行推测和臆断，反而容易忽略客观事实和规则，陷入臆测及街头巷尾的评论而对商业的发展产生错误的预见，这样势必会导致商业上的失败。这些都是我们在日本的泡沫经济时期所体验过的。

猜测招致猜疑，于是谣言四起。本来应该把判断建立在自己已确认过的客观事实及冷静思考后得出的严谨的数据的基础上，可偏偏没那么做。这样，只会陷入一种固定模式的思考，这样也就歪曲了健全人格的发展成长。商业活动及学问都要慎重对待，我们人类降生到这片土地上来难道不是为了最终完成对人格的磨炼吗？

所以希勒尔教导我们说：“在没别人的地方也要努力地约束自己”，希望人们能够进行自我约束。

我们该怎么做，才能完善自我呢？对此，希勒尔的儿子戈玛利埃尔给出了如下提议：“求教于师，可去尔疑念；勿过分猜疑。”“求教于师”的希伯来语原文，也可解释为“尔身亦当为师”。这里包含着“自己跟着老师学习，有朝一日自己也一定要成为别人的老师教育后辈”这层意思。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对事物存有疑问是可喜的，但任意臆测则往往会产生错误的见解。要避免这种情况，就需要就该问题求教于老师，以获得正确的解释，或老师传授正确的推论的方法，使其掌握求得客观的合理的结论的能力。

能否变成贤明，不在于知识的数量，只掌握了知识并不能称其为有学问。即使有了知识，而执拗于自己武断的看法及自以为是的见解，也不能称为贤明。所说的贤明，指的是进行合乎道理的思考、能够给别人正确的忠告和适当的指导。

成为大企业家的人们，都是勤于学习的人。罗斯柴尔德财团的创始人迈尔·阿姆谢·罗斯柴尔德每周六的下午都要和拉比一起研究《塔木德》，并把此事作为无上的乐事。

研究古典原著，看上去好像与每日的工作无关。但是，由每天的繁重工作中抽身出来，在真理面前净化一下心灵，这对于他们的精神和意志来说是一种锻炼，对于工作来说也可使其由更广阔的视野出发去对事物进行判断。





4.在困境中展望“钱”景

痛苦可以考验人有多大的承受力

犹太人历经无尽的迫害，但也练就了他们坚忍不拔的性格。犹太人非常重视自己的历史。一部犹太史就等于是犹太人的生活体验。由他们所受的迫害而编成的悲惨故事，实在数也数不清。

德国纳粹占领东欧的时候，对犹太人监视非常严格，要把他们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



赶尽杀绝。在一个小镇上，有个犹太家庭，全家五口躲在一间仓库的小阁楼上，全靠朋友接济粮食度日。

每当纳粹巡逻队或不怀好意的市民走进仓库，他们全家人都得屏声敛气，一点声音都不敢弄出来。时间一长，他们学会了比手画脚，完全以动作来交换思想，传达感情。

为了肚子有吃喝，父母和叔叔要轮流外出寻找食物和水。

三个月后的一天，母亲外出觅食未归，关心他们的市民说："你们的母亲被德国兵抓住了。"又过两个月，父亲又一去不返。半年后，叔叔刚出门不久，两个孩子就听到一声枪响。

三个大人相继死后，寻找食物的重担就落在了姐姐的肩上。每当仓库附近有风吹草动的声音，就只有姐姐来掩住弟弟的嘴巴了。姐弟俩相依为命，度过一个多月时光。姐姐又永远回不来了。从此以后，凡听到异样声响，弟弟杰休只有自己掩住嘴巴、不让发出声来。

如今世界上仍有许多犹太人，他们就是这样留存下来的。他们永不绝望。他们一息尚存，就要为了希望而忍耐。

犹太人认为彩虹是希望的象征，每经历一场暴风雨后，天空便架起桥一般美丽的彩虹。犹太人相信黑暗过后必是光明。这是他们存活下来的信念。

纵观世界上其他民族，确实有其脆弱性。鸡毛蒜皮的小事，也使其陷入绝境。恋爱失败、高考落榜便去自杀，实在是自暴自弃的做法。学术不被承认，工作得不到领导赏识便灰心丧气，放弃为未来的一切努力，真是消极得不值。

犹太人说，人的眼睛是由黑白两部分组成的，但为什么只让其透过黑的部分看到东西？答案是因为人必须透过黑暗，才能看到光明。

逆境中需要不屈的意志

一家有名的博物馆，在不太惹人注意的墙上，挂了一幅特殊的画，题为《将军》。画面上是一个人正在和魔鬼下棋。图中的人集合了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以前所累积的智慧、洞察力、经验以及战略，与邪恶的魔鬼奋力拼杀。

这盘棋，象征着人类在世界上的生活，所以比赛显得尤其重要。为了获胜，双方均使出浑身解数。令人非常遗憾的是，局面呈现出的形势是：人类眼看就要落败了，魔鬼将了一军，败势已现。

有位特别的人参观博物馆，看到了这幅画，并且深深地了解了画的含义。他身心激动地站在画前不肯离去，嘴里迸出一句话来：

"魔鬼怎么能将人的军，会有这种事情吗？"

他又凝目看了许久，突然一跃而起，疯狂地大叫："骗人，骗人！……"

博物馆里不能大喊大叫，他被赶走了。但他转个身又回到画前，发出抗议的吼声。他当然又被拉出去，又当然地再返身进来，而博物馆已派了守卫守在那儿，以防止他的再度骚扰。

他一进来，就有许多游客将他团团围住，他仍然痴迷地愤怒地高喊：

"太好啦!还将不死，人还有希望，还有一着……"





观众听到喊声，也都注意画面上的棋盘，看到的情形是人类已经落入陷阱之中，无法取胜了。但这个人却是一位象棋高手，他看到貌似绝望的棋局还有解救之法，就是说，人类还有一步好棋可下，下了这一手，人类就能得救。

的确，魔鬼可以把人拉来下棋，使人濒临毁灭的边缘。可是，人类经常都留有最后一手，那正是起死回生的一手。

人类的希望就在这里。

我们的周围只有困难和障碍，那么，如何才能在这种情况下培养希望呢？要有答案，就先想一想这盘棋局——和邪恶作战本无可厚非，但是除此之外，人类应加强向善的努力。善恶相反，善能克恶，唯有加强善行，才能培育希望。

生命的天平，常在希望和绝望之间摆不定。只要加强希望的分量，就能保护生命，就可以使天平的指针倾向于人类的方面，与其和绝望搏斗，不如先要加强希望。话说三只青蛙掉进鲜奶桶中，第一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



青蛙说："这是神的意志。"于是盘起后腿，一动不动，等待着。第二个青蛙说："这桶太深了，没有希望出去了。"于是就淹死了。第三只青蛙说："糟糕，怎么掉到鲜奶桶里了，但我的后腿只要还能动，便要奋力上跳。"这只青蛙一边划一边跳，慢慢地，青蛙的后腿碰到了硬硬的东西。原来奶在青蛙的搅拌下渐渐变成奶油了。这只青蛙凭着奶油的支撑，奋力一跃，出了奶桶。

5.你不是富人，但可以是富人的父亲

教育投资是最有远见的投资

梅厄夫人说过："对教育的投资是最有远见的投资。"

夏扎尔也曾说过："教育是创造以色列新民族的希望所在。"

伊扎克·纳冯则更直截了当地说："教育上的投资就是经济上的投资。"

以色列历届领导人一直把培养高质量的人才看作一个关系到民族生存与否的根本问题。教育立国、科技立国是以色列从成立之日就追求的目标。他们认为，如果不培养高质量的人才，建立一个模范的社会，则以色列在战场上将处于军事劣势，在国际上得不到尊重，也无法吸引众多的犹太人来定居。这样，以色列就无法生存下去。

以色列建国后，始终把教育放在优先地位。

1949 年以色列颁布了《义务教育法》。这是这个国家最早制定的几个法律文件之一。1953 年颁布了《国家教育法》，1969 年颁布了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《学校审查法》，等等。这一系列法律的制定，确立了教育的地位，形成了以色列特色的教育制度。

以色列是个移民国家，来自四面八方的移民把世界各地的文化带到以色列，其中既有东方文化又有西方文化，既有传统农业文化也有现代工业文化。以色列教育的目的之一就是填平这些不同文化的鸿沟与差距。为此《国家教育法》规定："以色列的教育目的，一方面是让学生学习知识和技能，以适应国家发展的要求；另一方面是促进来自世界各地的犹太人之间的融合，清除他们之间的文化差别，以形成一种新的犹太国民文化。"

以色列在教育方面投入了较高的经费。从 20 世纪 70 年代始，以色列教育经费始终高于全国国民生产总值的 8%，最高的 1979 年——1980 年度竟达 8.8%。

以色列的教育投资之高，在世界上也是罕见的。

正是因为有了较高的教育投资，以色列的教育才有了迅速发展的坚实基础。

高昂的教育投资使以色列的教育结出了累累果实。

以色列的人口只有 500 多万，但是在校人数达到 138 万人之多，还有很多成年人参加各种形式的学习。在以色列人中有 1/3 是学生，也就是说，每 3 个人中就有 1 个学生。从大学生人数来看，以色列总人口与大学生的比例仅低于美国和加拿大，比欧洲的一些国家都高。以色列的文盲率十分低。

以色列的大学是公认的世界一流的大学。凡是到过以色列的人都必去"游览"以色列的大学。凡是到过这些大学的人无不为它们校园之优美、建筑之宏伟、设备之先进和藏书之丰富而赞叹不已。以色列的大学的许多研究成果被国际学术界承认为权威性项目。

以色列每 4500 人中就有一名教授或副教授。由于国内容纳不了这么多专家、学者，以色列已开始"输出"人才，不少人才外流，特别是流向美国。

发达的教育和优良的人才素质终于使"弹丸之国"以色列成为一股不可忽视的政治力量和国际力量。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

培养孩子坚强的品格

犹太人认为：从没有人发现智慧存在于什么地方，或曾经进入过智慧的宝库，而且那些做过尝试的人也都消失了。你想要得到智慧，只有用你的身躯去接受你的命运的考验。

人的一生中，遇到挫折是十分正常的。

苦难是人生的一大财富，不幸和挫折可能使人沉沦，也可能铸造成人的坚强的意志品质，成就一个充实的人生。苦难是人生的一位良师，他能教给孩子学会用感激的心情、积极的态度对待一切问题，养成坚强的意志，勇敢地参与社会竞争。

一个人的道德意志与他的品格完全是一致的：道德意志越是强大其品格的形成越快，越牢固。意志是一个与克服困难相联系的概念。一个人在达到自己的目标的过程中，总会遇到这样那样的困难，克服困难的过程就是意志活动的过程，强大的意志正是在这个不断克服困难的过程中培养起来的。

一个人如果具备了坚强的意志力，那么他就能克服前进道路上的种种的困难，百折不挠，坚持不懈，直到成功。因此，坚强的意志力是人行为的持久动力，是成功的关键因素。为此，父母应当有意识地培养孩子坚强的意志力，让孩子能吃苦。

今天的孩子生活在一个富有的年代，优越的生活条件已经使他们不知道什么是贫穷与艰难。过分溺爱自己的孩子是今天不少父母的通病，也是今天的父母所面临的一个真正让他们感到无所适从的问题。过分溺爱孩子的结果是让孩子变得懒惰、脆弱、娇气、依赖性强、不思进取……

这是任何一个家庭都面临的一个严峻的问题。

因此，在孩子小时候就教育他，正确面对挫折是家庭教育的一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

项重要内容。要让孩子知道“失败是成功之母”，以此激发孩子奋进，取得成功。

教育学家们并不主张孩子都去吃苦，都要历经艰难困苦才能成为大器，才能有所作为。这种认识是不科学的也是不合理的。但苦难能给孩子带来意志力，父母应该理性地去对待孩子，给孩子一个适合发展的环境，让孩子有足够的意志力，去面对未来复杂而竞争激烈的社会。

心理学家曾表明，一个人的成就与一个人的智力并不成正比，智能高的人不一定成就高，成就高的人并不一定智力过人。但意志力的强弱差异却与人的成就大小有着明显的关系。

在许多国度，吃苦是孩子的必修课之一，尤其是在发达国家的家庭中，家长普遍重视从小培养孩子的自理能力和吃苦精神。因为发达的市场经济要求每一个社会成员必须具备这种能力和精神，只有具备了这种能力并拥有这种精神才能出人头地。

在今天不少的家庭中为了锻炼孩子，每逢冬天，幼儿都要赤身裸体地在冰雪中滚爬跌打一定时间。天寒地冻，孩子冻得嘴唇发紫，浑身发抖，但父母们硬起心肠，决不会提前抱起自己的孩子。他们明白，只有这样才能锻炼孩子的意志，使孩子身心健康地成长。

在富有的以色列的学校，犹太家庭鼓励学生到车间去进行学工教育，并写出学工报告。在那里孩子们认识到诚实劳动、团结协作和坚强的意志的真正的价值。

在以色列的国土中有一所“鲸鱼学校”，这所学校就是让孩子们乘上帆船在一年之内横渡两次大西洋，游遍三个岛，除了经受住大风大浪，还要忍饥挨饿。这所学校的孩子必须学会驾船、捕鱼、做饭，还要完成考察、读书、讨论等课程。同时他们还要与当地人打交道，熟悉当地风土人情。孩子们经过这样一番磨炼，大都锻炼成为智勇双全的人。

爱孩子是父母的责任，也是父母的天性，但在爱之中要明白什么才是真正的爱，怎样才能爱得有意义、有价值。因为人生是不可能一帆风顺的，给孩子苦难的教育与适当的磨难，教导孩子正确对待





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



失败、挫折，从失败和挫折中总结经验吸取教训，培养孩子良好的心态和百折不挠的坚强意志，会使孩子终生受益。

生活中不可避免的是困难与挫折，也不可避免的是孩子会在困难中跌倒，让孩子明白失败并不可怕，可怕的是跌倒了爬不起来。

孩子怎样在游戏，就是怎样在创造

游戏是动物的本能，所有动物都做游戏，在游戏中它们在学习生存的本领，孩子也有同样的需求。

小猫戏弄老猫的尾巴，小狮也会追着老狮的尾巴四处翻滚，最威严的动物也有游戏的时间，这是为什么呢？

因为小猫戏弄老猫的尾巴是为了发展将来捕捉老鼠的能力，而小狮和老狮的翻滚是为了锻炼它将来能咬死野兽的能力。我们的孩子也是一样，为了发展他将来的能力，必须得进行游戏。而且要以发展将来能用得着的能力的目的。因此，对于孩子的游戏不能放任不管，作为父母应根据孩子的需要加以指导。

与孩子一块游戏有以下几点好处，通过游戏可以促进孩子身体、智能、品德的发展。

犹太母亲爱莎说她是这样与孩子游戏的：

“我的孩子刚满六个月，我就在房间的四壁大约一米高的地方贴上纸片，纸片上贴上用红纸或绿色纸剪成的文字和数字。在纸片的其他地方，有秩序地贴上简单的词。这些词都是名词。“接着，我做许多写有大小不一的 ABC 的小卡片，用它开始教孩子拼写名词……”

在游戏中，作为父母首先要知道的是孩子都有破坏行为，也就是破坏的天性，从破坏中孩子也会得到一些道理，学到一些东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

孩子健康成长的要素

一、吃是健康的基础

孩子还很娇小，让孩子吃什么这是每一个父母所关心的事，因为我们总是希望孩子吃得健康，吃得安全，吃得合理，吃得科学。作为父母只要把握好这个基本的概念，就可以把孩子喂养好。同时，今天的人由于生活的富有与满足，总想把最好的东西给孩子吃，认为让孩子吃很多的东西，是一种爱的表达方式，其实这是极为错误的想法。生活中我们应该这样喂养、教育孩子，才能让孩子健康成长：空气、水、乳汁。我们知道空气与水是大自然给予人类的最好的饮料与食物，可很多人不这样想，这是不对的，试想如果一个孩子缺少这两样珍贵的东西该是一个什么样子呢？除了空气与水之外，婴儿的最好食物就是母亲的乳汁。母亲的乳液是什么液体也不能替代的。当然，有的母亲生下孩子就没有乳液喂给孩子，可以找牛乳代替，牛乳是最好的代用品。



让孩子多喝水，这是犹太人喂养孩子的方法。在给孩子吃母乳之前，先喂给孩子一点蜜柑汁。等孩子再大点就喂给他汤、煮熟的鸡蛋、面包等大人吃的食物，这也是孩子最好的食物。很多家庭认为只要是孩子爱吃的食物就是最好的食物，其实并非如此，这样下去孩子就容易偏食或者是厌食，我们知道人体所需的元素是多种多样的，我们应该鼓励孩子吃各种味道的东西。但要让孩子少吃肉食，或者不让孩子吃肉食，至少在三岁之前，做到这点是很有必要的。《塔木德》中说：孩子，在你的生活中，要节制食欲，不要吃对身体有害的东西。不是所有食物都适合孩子，父母要找到最适合自己孩子吃的食物。

二、愉快是孩子健康的关键

作为父母，为了孩子就得把生活环境布置得轻松愉快，如果周

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



围的气氛阴郁，孩子必然会消化不良，身体不健康。犹太人说不同的胃，可以使人成为乐天派或是厌世者。忧郁、不愉快就容易让孩子产生消化不良。胃健康的孩子必然是坚强的，胃弱者必然是暴躁的。为了预防孩子消化不良，最好是在吃饭时给孩子创造愉快的气氛。

当然，快活并不只是在吃饭的时候，但是在吃饭时，孩子必须是高兴的。心情好，就会消化得快。不要往孩子的头脑中灌输恐怖、担心、悲伤、憎恶、愤怒，不满足这样的感情与思想。因为这样对孩子的精神有刺激，易引起身心虚弱、生病、阻碍孩子的发育和成长。

三、适当的运动

运动是孩子成长的基础，生命在于运动。犹太人总是在孩子很小的时候就让孩子参加运动，这样就能达到锻炼孩子体魄的目的。运动的另一个目的是让孩子在户外能呼吸新鲜的空气。在犹太人家庭，孩子出生三四周就让他运动，帮助他在床上翻滚。更为确切地说孩子的运动是建立在忙上面的，孩子的快乐就是忙，因为孩子有太多的精力需要他这样做。

不要把孩子包裹得像个包袱，这样会束缚他的手足的自由活动。因为手足活动就是婴儿的运动，婴儿睡觉时，绝对不可像布娃娃那样把他包裹得紧紧的。

四、洗澡刷牙天天做

在孩子三岁以前，让孩子有一个简单的生活习惯，这也是孩子一生的生活习惯——刷牙。从孩子一岁时起，教他使用牙刷并会刷牙。让孩子早上起床或晚上睡觉之前都要刷牙，吃完粘牙的干面包时，也要刷牙。同时，还要让孩子养成洗澡的习惯，必须让孩子喜欢上洗澡。如果是水温过高或者是太低，孩子就会不愿意洗澡，所以在一开始让孩子接触水时，就要让孩子喜欢上水，这就需要父母在水温上让孩子感到舒适。另外就是让孩子要有天天洗脸、洗手的习惯，一天几次，这也是孩子健康的保证。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

五、培养生活的好习惯

我们知道孩子吃得过多，不但会增加胃的负担，而且还会给孩子的健康带来许多的不利。

在生活中有许多父母总是认为满足孩子的任何一个要求便是爱他，其实不是这样，这样只会给孩子带来许多的不好的习惯。在生活习惯上绝对不能让孩子不定时吃东西。有的父母见孩子一哭也不问是什么原因，就以为是孩子饿了，马上给孩子东西吃，这样的结果是孩子长大后，就会成为一个没有节制的人。

在生活中还有另外一种现象就是父母总是要随时为孩子准备一些糖果之类的零食，其实这样只会让孩子的胃口越来越不好。更为重要的一点是糖果内含有不少有毒的色素，对孩子的身体是没有任何好处的。

教会孩子劳动



拉比犹大在走进学习的房间时总要在肩膀上顶着一个水罐，并说：劳动伟大，因为它使人光荣，也使人智慧。



一个孩子的动手能力强不强，不仅仅关系到孩子的智能水平，而且对孩子将来的生活能力和工作能力有着极大的影响。孩子从两岁开始，就有一种自己的事情自己做的迫切欲望。孩子这种欲望从两岁开始，随着成长而不断的提高，好好利用这种欲望让他成长、学习，就是培育出优秀孩子的秘诀。

让孩子洗手、系鞋带、扣扣子等事情，作为父母就是多花一点时间也要将方法教给孩子，努力让孩子学习着自己去做。父母现在花点时间，麻烦一点，只要孩子掌握了这种方法。将来就会变得轻松起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



学习对每个孩子都是极为有吸引力的，当他做得足够好时，便满足了他的欲望，并对自己很有信心，孩子就会一步步地成长。

相反的，如果是孩子养成一直由母亲替孩子做事的习惯，那么孩子会处于缺乏成长的停滞状态，进步就会显得极为缓慢。

《塔木德》中说：懒惰的人就像一堆粪便一样，令人讨厌，谁也不愿意接近这样的人。

在家庭教育中不要以为两三岁的孩子什么都不能做，这样想是不对的，只能让孩子养成懒惰的习惯。孩子从两岁左右起母亲就应把一块擦桌布放在他的手中让他学着帮忙干家务，叫他拿东西、擦桌子椅子、擦摔不破的碗盘等。父母应该尽量找一些能让孩子干的事让孩子去干。

6.好妻子是财富的源泉

理性地挑选自己的配偶

犹太人认为，不结婚的人生活中没有快乐，没有幸福，没有好事。因此，犹太人强调这样一种观点：“未婚的男人并不是完全意义的人。”

犹太人认为结婚就意味着成家，而妻子意味着家，他们甚至说男人的家是他的妻子。拉比约西从不称自己的妻子为妻子，而是称她为我的家。因此，犹太人认为，缺乏女性的男人是不完美的。并且，犹太人反对一个人去选择独身，他们认为独身的人是不完整的。主

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

张人去结婚，这既是社会的要求，也是人性的要求。犹太人反对不结婚，把独身的人看做是不完整的，表明了犹太人对于人性理解的睿智，也是他们对待婚姻家庭的高超智慧之处。犹太民族对待爱情是非常理智的。

在择偶时，犹太人没有忽视优生的原则。对于配偶的选择，犹太的圣典中有许多的规定，其中有这样的忠告：

“太高的男人不能和太高的女人结婚，免得他们的孩子又高又瘦。男侏儒不能和女侏儒结婚，以免生出更小的侏儒。”

犹太拉比还有另一条建议是：“选择妻子时向下迈一步。”

在选择妻子时，犹太人对遗传学非常相信，他们不仅看重人的生物性的遗传，而且注重知识等社会内容方面的遗传。他们往往会产生强烈的愿望去娶一个学者的女儿为妻。

在挑选对象时，《塔木德》中有一段这样的话劝告男人：不要重美貌要重家庭；睁开眼睛挑选自己的新娘，不要只看外表，而是要看家庭背景。



不要因为热恋而结婚



某男子与一位姑娘坠入爱河深恋不已。男子思慕成疾，于是找医生诊断，医生开了处方说：“这是因为你的情欲无法达成，所以才会郁积成疾。心病必须心药医，只要你和所爱之人春风一夜，必然能够不药而愈。”

对于医生的建议，男子感到犹豫不决，遂访拉比请求指点。拉比闻言坚决表示，绝对不可为了图谋一时之快，任意犯忌性关系。

男子又问：“那么且让我俩隔墙相互倾诉，这样可以吗？”拉比还是不予赞同。

当这名男子以及其他人向拉比问起：“为什么您要如此强硬地反对一切做法呢？”

拉比回答：“凡人必须遵守贞节。如果借口相思难捺，随意发生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

男女关系的话，社会规范就会难以维持。热恋的想法是难以长久的，冷静下来，你就会愈好。”

犹太人认为恋情愈炽烈，恋爱的生命愈短，因为由感情煽起的热情是无法持久的。莫因热恋而结婚，轻率的恋爱婚姻常导致不幸的后果。

不要轻率离婚

犹太民族对婚姻关系十分重视，他们认为婚姻是神圣的，所有的婚姻都是神的旨意。尽管决定离婚是私人的事情，但应该想尽一切办法保持婚姻的完整。

有一对犹太夫妇，结婚已经 10 年了，还没有孩子。于是丈夫要求离婚；两人去见拉比。

拉比坚决反对他们的离婚，并试图说服他们继续一起生活，但是丈夫的态度很坚决。

“既然你们决定离婚，”拉比对他们说，“你们应该举行一场聚会纪念分手，就像你们举行婚礼那样。”

夫妇俩同意了。

在聚会中，喝了很多酒的丈夫对妻子说：

“亲爱的，在我们分开以前，看看我们家里有什么你认为最宝贵的，你回到你父亲那里住的时候可以带走。”

丈夫喝醉睡着了，妻子就让仆人把丈夫抬到她父亲的家里，把他放在床上。

半夜里丈夫醒过来了。

“我在哪里？”他叫起来。

“在我父亲家里。”他的妻子回答说。“你说我可以带走任何我认为最宝贵的东西。在这个世界上没有什么比你对我更宝贵。”

丈夫被妻子的爱深深地打动了，他决定维持婚姻。从那以后他们幸福地生活在一起。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好女人是一所学校

犹太社会生活的基础是家庭。因此，犹太人总是十分注意保持家庭的纯洁和稳定。由于意识到妇女在家庭生活中所扮演角色的重要性，她们具有尊严的地位。

在犹太家庭中，每一个安息日晚上，当全家人一起用餐时，丈夫们都要唱一首赞美妻子的诗歌：“你披着力量和温柔，你一张开口，就会说出有智慧的话。愿神祝福你，并保护你的孩子。”说完，便由妻子点燃蜡烛。

有个故事说明了妇女对于男人的生活具有何等举足轻重的作用。

有位虔诚的男人娶了一位虔诚的女人，因为没有孩子，他们离婚了。

然后，这男人娶了一个邪恶的女人。

那位虔诚妇女嫁给了一个邪恶的男人。

虔诚的女人使邪恶的男人也成为正直的人，邪恶的女人使虔诚的男人变成了一位邪恶的人。

因此，在犹太人眼中，一切全取决于女人。在婚姻和爱情生活中，好的女人是一所学校。





爱护自己的妻子

由于犹太法律赋予丈夫在家庭中绝对的法律和财产权利，先贤特意提醒男人们幸福婚姻的基础是爱和仁慈，而不是威严。同时，他们意识到尽管妇女在法律方面受到限制，她们在婚姻和家庭生活中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



却有重大的影响。因此，犹太人认为，婚姻幸福的基础是爱护自己的妻子。

“如果你的妻子矮小，你要俯首聆听她的话。如果一个男人像爱自己那样爱妻子，比赞美自己更多赞美妻子引导儿女走正当的路，在他们长大后安排他们结婚，那么这个男人的帐篷充满安宁。”

一个人应该时时注意不要冤枉妻子，因为她爱哭，她容易受伤害；一个人必须留心他对妻子的敬意，因为上帝降福给家庭全都为了她。

从前，有个人的妻子有一只手畸形，但是直到她去世时他才发现。

拉比说：“这个女人活得多么不幸啊，她丈夫竟然从来没有发现她的残疾。”

拉比希亚对他说：“她把手藏起来是很正常的，但是这个男人多么不称职啊，因为他从来没有检查过妻子的肢体。”

犹太人认为，好唠叨的女人犹如雨天里不停落下的水珠一样，没完没了。没有什么比坏妻子更糟糕了，只有邪恶才能制服她。

一个安静的丈夫和一个唠叨挑剔的妻子一起生活，幸福就像老年人爬上沙丘一样困难。

好的妻子造就快乐的丈夫，她使他的生命延长一倍。

坚定的妻子是丈夫的欢乐，他将在安宁中度日。

好妻子意味着好生活，她是上帝赐给敬神者的礼物。

妻子的魅力是丈夫的快乐，她用女性的技巧使他的骨头生长出血肉。

青春美丽的容颜就像圣坛上的灯光一样明亮；健美的腿和脚就像银座上的金柱。

不过，有时候恶妻是石头，丈夫是石匠。石匠最熟悉的仍然是石头，因为石匠可以把石头雕塑成一件艺术品。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

理想的妻子能让男人站起来

拉比阿吉瓦的妻子拉结是犹太地区和欧洲小镇上犹太妇女的榜样。拉比阿吉瓦年轻时是耶路撒冷富人卡尔巴·沙乌的牧羊人。

卡尔巴美丽端庄的女儿发现这个牧羊人非常高贵，于是对他说：

“如果我和你订婚，你愿意出去学习《律法书》吗？”

他回答说：“是的，我完全同意。”

他们秘密地结了婚，他走了，去学习《律法书》。可是当她的父亲听说这件事，把她从家里赶了出去，发誓说只要他有一口气在，她就休想得到半点家产。

阿吉瓦在外面呆了 12 年。他回家时带回来 1. 2 万个学生。

快到家的时候，他听见一个老人对他的妻子说：

“这样的活寡你还要守多久？”

他的妻子回答说：“如果他听我的话，应该在外面再学 12 年。”

听到这些话，阿吉瓦就回到学院又学习了 12 年。第二次回家的时候他带来 2.4 万个学生。

得知阿吉瓦要回家了，他的妻子出门迎接。邻居对她说：

“我们借给你衣服穿吧，不要显得太寒酸。”可是她拒绝了。她来到他面前，埋下头去亲吻他的脚。他的学生们想把她推开，可是拉比阿吉瓦大叫起来：“不要动她。我和你们所有的一切都是她给予的。”

当拉结的父亲卡尔巴·沙乌听说镇上来了一个学者，就自言自语地说：“我要去找他，也许他能帮我解除誓言。”他已经开始为自己发那样的誓言感到后悔了。

“如果你知道你的女婿是个学者，你还会那样发誓吗？”拉比阿吉瓦问他。

“如果他知道一章甚至一条法律，”卡尔巴说，“我也不会那样发





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



誓。”

然后拉比阿吉瓦说：“我就是帮你放羊的那个人，我出去学习都是为了你的女儿。”

卡尔巴·沙乌听到这里，就匍匐在阿吉瓦的脚边，分了一半的财产给他。

犹太人认为，与一个女人结合，这个男人要么站起来，要么倒下。理想的妻子正是能让男人站起来的女人。

7.生活的理想是为了理想地生活

要享受自己的生活

犹太人不赞成过分地节俭，《塔木德》说：“当富人没有机会买东西的时候，他会自认为是个贫穷的人。”如果自己拥有了金钱，却守着它们不松动，把它们紧紧地守在自己的手里，是愚蠢的。

犹太人认为即使追求神圣的精神生活也不应该让自己贫困。信仰上帝和追求享受是可以相提并论的，他们认为自己追求精神的崇高，也应该追求世俗生活的幸福，一味追求物质的富有，当然不是一种好现象，然而一味追求精神生活而忽略物质上的舒适也是不可取的。

因此，犹太人对自己的生活要求有一种很高的品位，他们喜欢豪华的居所，精美的食物和名贵的车辆，因为这样才配得上自己所赚取的财富和自己高贵的地位。犹太人的节俭精神与他们享受生活

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并不矛盾。在犹太人看来，为了赚取更多的利润，就必须节约不必要的资金。但犹太人也同样认识到赚取财富是为了更好的生活。他们在日常生活中，也买自己喜欢的东西，并愿意为这样的高贵的物品付出代价。在纽约这样的大城市，经常可以在晚上看到在装饰豪华的中国餐馆和意大利餐厅，坐着颇有绅士风度的犹太人，他们和家人、朋友一边吃着精美的食品、一边亲密地交谈，那惬意的神态让人羡慕不已。他们毫不吝啬地把白天赚来的钱花出去，通常可以为了一顿精美的晚餐而一掷千金。为了享受他们是愿意花钱的。

经商享受两不误

那种形同苦行僧般的不抽雪茄的生活方式，不是犹太商人的典型生活方式。

一方面，犹太商人在文化背景上就没有受到禁忌主义束缚。犹太生活也从未分化成宗教与世俗的两大部分。犹太人在宗教节期间有苦修的功课，但功课完毕之后，便是丰盛的宴席，虽然无法同中国人相比（犹太人至今仍把“中国厨子”同美国工资、英国房子、日本妻子一起，列为理想生活的四大要目）。

另一方面，从犹太商人集中于金融行业和投资回收较快的行业来看，他们本来就把注意力集中在“钱生钱”而不是“人省钱”上面。靠辛辛苦苦攒小钱的人是不可能有犹太商人身上常见的那种冒险气质的。

这两个因素的结合，使犹太商人的经营方式和生活方式形成了鲜明对照。在业务方面，犹太商人精打细算到了无以复加的地步，成本能省一分就省一分，价格能高一点就高一点。但在生活上，类似于每天吸 2 美元一支的雪茄 10 支，并不是什么罕见的现象。像英国犹太银行家莫里茨·赫希男爵那样，在庄园里招待上流社会人物，在历时 2 周的款待中，其他不说，光是狩猎游戏中宾客射死的猎物就达 11 万头，这毕竟是不多见的。但即使节俭到冬天不生火炉的上海犹




全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



太商人哈同，也舍得以 70 万两银元修造了上海滩最大的私人花园爱俪园，以取悦自己的爱妻。

犹太商人的这种总体上的生活方式，令同为当今世界著名商人的日本商人叹为观止。犹太商人不管工作如何忙，对一日三餐从不马虎，总留出时间，还要吃得像样，而且进餐忌讳谈工作。而日本商人的人生格言是："早睡早起，快吃快拉，得利三分。"两相对比，日本人大觉羞愧："仅仅为得三文钱，就必须快吃快拉，这是何等贫穷的表现。"

对吃饭的态度只是对犹太人生活方式的一点表现。他们每周还要过那整整 24 小时不谈工作甚至不想工作的安息日！因为犹太人是世界上最熟知"平常心即智慧心"的道理的民族。犹太商人靠"尊重"自身内在的自然要求而保持住了自己经商时的平衡心理。常言道"利令智昏"，一个在利润(工作)问题上拿得起放得下的商人，其智力才不会衰竭。

早期好莱坞巨头之一，同样白手起家的刘易斯·塞尔兹尼在告诫其子大卫(电影《乱世佳人》的制片人)时说："过奢侈的生活！大手大脚地花钱！始终记住不要按你的收入过日子，这样能使一个人获得自信！"这已经成为好莱坞的经营原则。

犹太人约瑟夫·普利策是美国著名的报业家和新闻学者。早年他靠白手起家，先后购买了《西方邮报》、《圣路易斯快邮报》和《纽约世界报》并对他们进行了一系列改革，使他们成为当时美国首屈一指的大报。他还捐资兴办美国第一所新闻学院——举世闻名的哥伦比亚新闻学院，以他的基金并用他的名字命名的普利策新闻奖是美国最高新闻奖，驰名世界。

作为媒体大亨，约瑟夫·普利策的消费方式有着犹太人的特点，讲究经商享受两不误，他的后半生大部分时间都是在世界各地的旅行中度过的。

在普利策后半生的旅行中，他总是乘坐豪华、舒适的船只和游艇，带着秘书和随行人员，穿越世界各大洋，到世界各地去漫游。他喜欢清新的空气和浩瀚无垠的海洋，他已习惯了在狂风巨浪中接受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

颠簸，习惯了在水天相搏中体味人生……他已经对大海产生了浓厚的感情，为了能够长期与大海结伴，普利策专门为自己建造了一艘豪华的大游艇。这艘大游艇成了他后半生的一个重要居所。

普利策拥有大量的财富，因此，他能过得比一般人更舒适些。从清早到深夜，从起居饮食到其他事物，都有众多仆人和六七个秘书轮流为他服务。秘书们陪他散步、兜风、听音乐会，为他口述、记录、传达命令。而且只要一有空闲，他就让秘书们轮流给他用英语、法语、德语读小说，读报纸，读剧本。这样的日子年复一年，这位双目失明的老人逐渐成为"读书"冠军。据普利策自己的不完全统计，21 年中，他的秘书每年平均要给他读 100 本左右的书。因此，他对秘书的需求也是惊人的。他不断更换秘书，不断寻找新人和朋友以驱散黑暗中的孤寂。

赚钱是为了更好地改变生活



赚钱为了享受，这是犹太人赚钱的目的，也是他们对于商业目的的最好诠释。因此犹太民族在经商时劳逸有度，使工作与生活两不误，真正体会到了人生的真谛。



在犹太人看来，没有空闲，不会合理安排时间的人，是不会赚钱的人。犹太人认为，要赚钱，首先得有赚钱的时间，而且在赚钱中要合理使用时间，否则就等于白白浪费时间。人的一生是短暂而又漫长的，许多人成天忙忙碌碌却无所作为；许多人整日沉迷于酒桌牌桌之间，日子被无端地浪费，这些人都不会合理安排时间，注定成不了大器。

有的人之所以是"大忙人"，是因为他一直在辛苦地工作，为赚钱而忙碌。按照犹太生意经，该忙的时候就要忙，否则没有效率。但是，"忙"与"闲"是相对的，学会"忙里偷闲"，生活才是丰富多彩的，会生活的人才是真正的人，因此，犹太商人又常常是"大闲人"。

犹太人视时间如金钱，他们在做生意时会客观而若无其事地谈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



论自己和别人的寿命："先生，今年 70 岁了吧，大概还可能再活 5 到 10 年左右。"这对于其他任何民族来说，若初次见面就谈这种"不吉利"的话，一定会遭到对方的白眼。而犹太人却很坦然，他们认为人生下来以后就注定要死，不必对死畏之如虎。知道自己还能活多久，就意味着知道自己还能赚多少钱。犹太人活到老赚到老，他们对死的态度是客观和冷静的，一旦知道还能活几年，就会抓紧这几年赚钱和享受。

由于犹太小孩子从小就接受"自主"教育，所以犹太老人也不可能依靠子女赡养，只有自己赚到了钱，安逸的生活才会有保障。正是因为犹太人自知天命，他们便拼命抓紧时间赚钱。同时，他们又是世界上最懂得享受的人。

犹太人认为，一个人不思考事物本质时，绝对摸不清人生的方向；而一个人如果老是走捷径的话，他就不会得到真才实学，更不会赢得别人的尊敬。所以，为了解什么而思维的人，才是有人情味的人。

因此，犹太人认为，应该松弛一下自己紧张的心情——放下一切工作，去思索一些问题，譬如：自己为什么会诞生到这个世界上？负有什么使命？

何谓人生的目标？……这是人们最基本的思索，即使永远无法求得答案，也会加强一个人的深度。

同时，人还应该学会放松自己，学会去休息。生活很紧张，有很多人常常为了努力工作，而逐渐远离自己本来所应拥有的生活。犹太人认为，乍见之下，"忙碌"似乎是一种勤勉，其实不然，忙碌并不是一味地值得称赞。

为此，犹太人最大的生活特色之一，就是他们十分重视假日。在以色列，犹太人有许多假日，遍布世界各地的犹太人也常常把度假作为自己生活的重要部分。

在假日里，犹太人不谈论有关工作的事，不思考有关工作的问题，不阅读有关工作的书，也不从事有关工作的计算，全身心地娱乐、放松。

在假日人们可以访问朋友，把工作抛诸脑后，可以彼此交谈，谈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人生观、人生以及艺术……父母与孩子相处，查看孩子们的作业，询问他们在学校中学到些什么，或者约好友或者带全家周游各地，既饱眼福又饱口福。

在犹太人心中，工作对人生是有益的，但是如果一个人只知工作，而不知休息的话，他们会失去了人性。因此在假日里，他们能真正脱离所有工作的羁绊，全身心地休息。

犹太人知道“如何休息”，所以他们拥有一个丰富的人生。





全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

Gen YouTaiRen XueZhuanQian

跟犹太人学赚钱

在当今美国，人们最崇尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。

——史蒂芬·西尔比格

身体的所有部分都依靠心而生存，心则依赖钱包而生。

——犹太谚语

上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的欢乐，而不是让我们攒起来还给他。

——《塔木德》格言

拥有很多的财产，忧愁的事可能相对地增加，但完全没有财产的人，忧愁更多。

——犹太格言





ISBN 978-7-5308-5244-6

定价:29.80元